

TARTU ÜLIKOOL

Pärnu kolledž

Ettevõtluse osakond

Karolin Braun

**INNOVATSIOONI TOETAVAD TEGURID
PÄRNUMAA TÖÖSTUSVALDKONNA
MIKROETTEVÕTETE HULGAS**

Lõputöö

Juhendaja: Raigo Ernits MA

Pärnu 2016

Soovitan suunata kaitsmisele (juhendaja allkiri)

Kaitsmisele lubatud "....." 2016. a.

TÜ Pärnu kolledži ettevõtluse osakonna juhataja
..... (osakonna juhataja nimi ja allkiri)

Olen koostanud töö iseseisvalt. Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, põhimõttelised seisukohad, kirjandusallikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.
..... (töö autori allkiri)

SISUKORD

Sissejuhatus	4
1. Innovatsiooni ja arengu tegurid Mikroettevõtetes.....	6
1.1. Mikroettevõtete olemus, olulisus ning erinevus.....	6
1.2. Innovatsiooni olemus, olulisus ja arengut soodustavad tegurid mikroettevõtetes	11
1.3. Mikroettevõtete arengu toetused	18
2. Pärnumaa tööstusvaldkonna mikroettevõtete arengu ja innovatsiooni uuring ning võimalikud lahendusettepanekud	22
2.1. Pärnumaa mikroettevõtete toetused arengu ja innovatsiooni edendamise eesmärgil	22
2.2. Pärnumaa tööstusvaldkonna mikroettevõtete innovatsiooni uuringu valim, sisu ja tulemused	25
2.3. Järeldused ning ettepanekud Pärnumaa tööstusvaldkonna mikroettevõtetele ja PEAKile	35
Kokkuvõte	39
Viidatud allikad.....	42
Lisa 1. Uuringu küsitluse küsimused	47
Summary	48

SISSEJUHATUS

Teema aktuaalsus püsib päevakorras, sest mikroettevõtted moodustavad majanduses suure osa ning tänu nende arengule suudab ka riigi majandus areneda ning tõusta. Mitmed mikroettevõtted takerduvad mõne probleemi taha ning ei suuda edasi areneda või kasvada. Sellest tulenevalt soovib töö autor tuua välja innovatsiooni toetavaid tegureid, teha järeldusi ning teha ettepanekuid, kuidas probleeme lahendada, et nii mikroettevõtted kui ka Pärnumaa ettevõtlus- ja arenduskeskus (PEAK) saaks omalt poolt panuse anda ning üheskoos arendada mikro- ja väikeettevõtteid kasutades innovatsiooni.

Uurimistöö eesmärk on uuringu tulemustest välja tuua Pärnumaa tööstusvaldkonna mikroettevõtjate arengut ja innovatsiooni toetavaid tegureid, millest tulenevalt tehakse järeldusi ja ettepanekuid ettevõtetele ning PEAKile, et soodustada ettevõtete ja toetust jagavate asutuste koostööd, pürgimiseks ühise eesmärgi poole. Eesmärgi täitumisel saavad Pärnumaa tööstusvaldkonna mikroettevõtted edastada oma probleemsetest kohtadest informatsiooni ning selle tulemusel saab PEAK suunata oma toetusi vastavalt, et aidata ettevõtteid abistamist vajavate valdkondadega.

Uurimisülesanded:

- töötada läbi teoreetilised allikad ja tuua välja tööstusvaldkonna mikroettevõtete arengu tegureid;
- täpsustada ning anda ülevaade mikroettevõtetele suunatud toetustest nii Euroopa kui ka Eesti tasandil;
- anda ülevaade uuringu tulemustest;
- tuua välja seosed ja seoste puudumised demograafiliste näitajate ja innovatsiooni kasutuse vahel;
- teha võimalikke parendusettepanekuid ettevõtjatele ning PEAKile.

Uurimisülesannete lahendamiseks kasutatakse andmete analüüsi, varasemalt tehtud uuringuid ning viiakse läbi ankeetküsitlus Pärnumaa tööstusvaldkonna mikroettevõtjate seas. Materjali otsitakse peamiselt akadeemilistest andmebaasidest, Ettevõtluse arendamise sihtasutuse (EAS) ning PEAKi ametlikult koduleheküljelt.

Töö koosneb kahest osast. Esimene osa keskendub innovatsiooni ja arengu teguritele mikroettevõtetes. Esimene peatükk jaguneb kolme alapeatükki, millest esimene annab ülevaate mikroettevõtete olemusest, olulisusest ning erinevustest. Teine alapeatükk keskendub innovatsiooni olemusele, olulisusele ning arengut soodustavatele teguritele mikroettevõtetes. Kolmas alapeatükk annab ülevaate mikroettevõtete toetustele, mis keskendub Euroopa toetustele. Töö teises osas viiakse läbi ankeetküsitlus Pärnumaa tööstusvaldkonna mikroettevõtete seas. Teine peatükk jaguneb omakorda kolmeks alapeatükiks, millest esimeses antakse ülevaade Pärnumaa mikroettevõtete toetustest arengu ja innovatsiooni edendamiseks. Teine alapeatükk keskendub uuringu valimi, sisu ja tulemustele. Kolmandas alapeatükis tehakse uuringu tulemustest järeldusi ning soovitusi Pärnumaa mikroettevõtetele ning PEAKile.

Lõputöö vormistamisel on juhitud tartu Ülikooli Pärnu Kolledži üliõpilaste kirjalike tööde metoodilisest juhendist (2016).

1. INNOVATSIOONI JA ARENGU TEGURID

MIKROETTEVÕTETES

1.1. Mikroettevõtete olemus, olulisus ning erinevus

Mikro- ja väikeettevõtted moodustavad 90% ettevõtetest tänapäeva ettevõtlusmaastikul. Nende olulisust on raske üle hinnata, sest paljudele ettevõtjatele on nende mikro- või väikeettevõtte kogu nende elu töö. Samuti pakuvad mikro- ja väikeettevõtted paljudele inimestele stabiilset töökohta. Iga ettevõtte on loodud eesmärgil, et oma omanikele tulu teenida. Ettevõtte kasvuga suureneb teenitav tulu, seega on enamikel ettevõtjatel eesmärgiks oma ettevõtet kasvatada ja arendada. Selleks on mitmeid erinevaid viise, millel iga ühel on oma positiivseid ja negatiivseid külgi. Seega tuleb ettevõtjatel leida enda jaoks sobivaim strateegia, millest kinni pidada ja oma eesmärgid saavutada.

Mikro- ja väikeettevõtteid defineeritakse peamiselt nende suuruse järgi. Mikroettevõtteks nimetatakse ettevõtet, kus töötab 10 või vähem inimest. Oluliseks näitajaks on aasta käive või aastabilansi kogumaht, mis ei tohiks ületada 2 miljonit eurot. Väike ettevõtte definitsioon määrab ära, et ettevõtte, millel on 50 või vähem töötajat, loetakse väikeettevõtteks. Samuti on aasta käive või aastabilansi kogumaht oluline, sest väikeettevõtteks loetakse ettevõtteid, mille aasta käive või bilansi kogumaht on väiksem kui 10 miljonit eurot. (VKE 2016)

Mikroettevõtjad jagunevad peamiselt kahte gruppi. Esimese grupi moodustavad oma ala spetsialistid, kes on loonud firma, et ennast ära elatada (Entrepreneurship 2004). Need ettevõtted ei ole orienteeritud enda kasvatamisele ning innovatsioonile. Organisatsiooni eesmärk on tema omanikule pakkuda piisavalt palju tulu, millest saab ära elada ning kui organisatsioon selle eesmärgi täidab on omanik rahul.

Teine mikroettevõtete grupp on ettevõtted, mis alustavad väiksel, kui tulevad turule mõne uue ja innovatiivse toote või teenusega. Need ettevõtted kasvavad ja põruvad kiiresti. Edu korral võivad uue ja innovatiivse toote või teenust pakuvad mikroettevõtted muuta kogu turgu. Samuti on sellised ettevõtted suunatud kasvule ja edasi arenemisele

ning mitmed nendest kasvavad mikroettevõtete piiridest välja suuremateks, minnes oma toote või teenusega globaalseks. (Entrepreneurship 2004)

Mikroettevõtete jaoks on kasvamine ning arenemine võtme tähtsusega nii jätkusuutlikkuse kui ka kasumi teenimise eesmärgil. Inda mikroettevõtete seas läbi viidud uuringus otsiti peamisi võimalusi mikroettevõtte kasvatamiseks. Uuringu tulemusena selgus, et ettevõtte kasvule annab otsustava tõuke innovatsiooni-, finants- ja inimkapitali suutlikkus. Siiski leti uuringus, et mitte kõik ettevõtted, kellel oli suutlikkus olemas, ei suutnud jõuda oma eesmärgini ning seega otsiti võtmetähtsusega aspekte nendest ettevõtetest, kellel õnnestus oma eesmärkideni jõuda. Uurides lähemalt ettevõtteid, kellel õnnestus edasi areneda ning kasvada, leiti, et ettevõtted, kes tulid turule mõne innovatiivse lahendusega ning tõstsid brändi teadlikkust turul, saavutasid oma eesmärgid suuremal määral, kui ettevõtted, kes seda lähenemist ei kasutanud. Seega on ettevõtete kasvuks innovatsioon peamiseks võtme tähtsusega aspektiks. (Wakkee et al., 2015, lk 173, 178)

Kiiresti kasvavad mikroettevõtted on majanduskasvu jaoks olulised. Inglismaal uuriti kiire kasvutempoga mikroettevõtteid, kes jaotati kahte gruppi. Esimese grupi ettevõtted olid juba saavutanud kiire kasvu ning teise grupi kuulusid ettevõtted, kellel oli potentsiaali saavutada kiire kasv ning esmasel vaatlusel tegutsevad sarnaselt esimesse gruppi kuuluvatele ettevõtetele, kuid polnud kasvuni veel jõudnud. Uuringust koorus välja kuus peamist probleemi karvu takistamisel, milleks on sobiva personali värbamine, puudujäägid oskustes, finantsvahendite hankimine, rahavoogude kontroll, juhtimisoskused ning sobiva valduse leidmine. Potentsiaalse kiire kasvuga ettevõtted tundsid lisaks majanduslikku rõhumist, mis takistas neil edu saavutada. Lisaks olid leitud probleemid potentsiaalselt kiire kasvuga ettevõtetes suuremahulisemad ning probleeme tajuti suurematena, kui kiire kasvu saavutanud ettevõtetes. Seega isegi kui mikroettevõttel on potentsiaal olemas, siis tasuks tegeleda kõikide probleemidega ühtselt, et saavutada etteseatud eesmärk. (Lee, 2014, lk 835)

Mikroettevõtted puutuvad kokku rohkemate takistustega, kui suuremad ettevõtted, kes konkureerivad nendega turul. Takistused esinevad peamiselt ressursside vähesuse või puudumise tõttu. Üheks tähtsamaks ressursiks ettevõtetes, eriti mikroettevõtetes on

inimkapital. Inimkapital võib anda oma oskuste, teadmiste ja ideedega suure konkurentsi eelise ettevõttele. Poolas uuriti kuidas mõjub inimkapitali investeerimine ettevõtte kasvule ja arengule. Uuringus võeti aluseks, et mikroettevõtted peavad oma samme hoolikalt läbi planeerima ning seejärel lähtuma oma tegevustes tehtud plaanist. Ettevõtted, kes tegin detailse plaani oma inimkapitali investeerimiseks saavutasid oma eesmärgid ja kasvu tõenäolisemalt kui ettevõtted, kes seda ei teinud. Tulemused olid pigem pikaajalised ning läks aega enne, kui inimkapitali investeeringud hakkasid tulemust andma. Seega on oma ressurssidesse ning eriti inimressurssidesse investeerimine mikroettevõtete kasvuks oluline ning tulemust andev viis, kuidas kasvada ja areneda. (Urban, 2015, lk 5-22)

Koostööd ning koostööpartnerite peetakse tõhusaks viisiks, kuidas viia oma ettevõtte areng järgmisele tasandile. Siiski kahjuks puudub paljudel mikroettevõtetel kindlad, lepinguga kinnitatud koostööpartnerite võrgustik. Mitmed riigid on oma seadusandlust muutnud, et lükata ettevõtteid rohkem omavahel suhtlema ja koostööd tegema. Itaalias võeti 2009 aastal aprillis vastu seadus, mille kohaselt peaksid kõikidel koostöö partneritel olema omavahel sõlmitud lepingud. Seaduse eesmärk oli kasvatada koostööpartnerite, et ettevõtted saaksid oma strateegiaid täiustada ning seeläbi areneda, kasvada ning tõsta oma innovatiivsuse taset ja hulka. Antud seaduse edukust uuriti neli aastat peale seaduse jõustumist, mille kohaselt tõi seaduse jõustumine kaasa mitmeid ontoloogilisi mudeleid. Uuringus osalenud mikroettevõtetes leidsid mitmed ettevõtted, et välja töötatud ontoloogilised mudelid on kasulikud ning ettevõtted on neist abi leidnud. Otseseid arvulisi tulemusi ei kogutud vastuvõetud seaduse kohta, kuid üldiselt suhtuti vastuvõetud seadusesse positiivselt. (Villa & Bruno, 2013, lk 7439–7447)

Ameerika mikroettevõtetes viidi läbi uuring, milles otsiti kinnitust hüpoteesile, et ettevõtjate endi ja keskastme juhtide motivatsiooni tase on seotud otseselt ning pikaajalist jätkusuutlikkust silmas pidades ettevõtte edukusega. Analüüsitavaks perioodiks ettevõtetes oli 11 aastat, mille vältel olid järjepidevamalt edukamad ettevõtted, kelle eestvedajatel ja omanikel oli kõrge motiveerituse tase areneda rahvusvahelisel tasemel. (Moen et al., 2016, lk 662) Itaalias tehtud uuringus, millel oli sarnane hüpotees lisati, et ettevõtja või juhi riskite hindamine, ohu tajumise võime ning kognitiivne nägemus

ettevõtte tulevikust on määrava tähtsusega. Seega on üheks mikroettevõtte võtme tähtsusega aspektiks omanike ja juhtide motiveerituse tase ettevõtte arenemiseks ning edukuseks. (Mason & Pauluzzo, 2009, lk 151-167)

Mikroettevõtete globaliseerumise protsessi kiirendamiseks on levinud mitmed strateegiad. Itaalias uuriti millised strateegiad kandsid kõige enam vilja ning selleks uuriti 5 ettevõtet kvalitatiivsel meetodil. Enim õnnestunud ettevõtted, kes saavutasid edukuse rahvusvahelisel turul, panid paika kindla strateegia. Mitmed ettevõtted ei olnud kursis võõra turuga, neil puudusid või oli vähesel määral koostöö partnereid ning ettevõtjad ise ei saanud pidevalt kohal olla, seega juhiti kõike distantsilt. Samuti ei mänginud rolli kogemused, vaid pigem teoreetilised teadmised, mille põhjal pandi enne turule sisenemist kindel strateegia paika, millest tegutsedes peamiselt lähtuti. Seega on kiire globaliseerimise tähtsaks aspektiks planeerimine, strateegia kinnitamine ning sellest lähtumine tegutsema hakates. (Kalinic & Forza, 2012, lk 701)

Euroopa liidu komisjoni poolt viidi läbi uuring, milles võeti mikroettevõtete mineviku põhjal mitmeid kasvu ning arengu näitajaid, mille põhjal simuleeriti mudel, millest otsitakse vastust küsimusele, kas mikroettevõttes suudavad muuta Euroopa Liidu majandust aastaks 2020. Valimisse arvestati ettevõtteid, milles investeeritakse peamiselt R&D strateegiasse. R&D strateegia nimetus tuleneb ingliskeelsest *research and development*, mis eesti keeles tähistab uurimistööd ja arendustegevust (edaspidi R&D). Arvutamise valemisse kaasati kõige suuremad R&D investeerijad ning nende senised kasvukiirused. Tulevikku arvutades kasutati lineaarset graafikujoont, mis kõige optimistliku arvutuse puhul on 30% kasvu. Uuringu tulemusena leiti, et selline kiire kasv ei ole võimalik määral, kus see muudaks Euroopa liidu majandust. Eesmärgi saavutamiseks peaks olema ajatelg pikem või kasvu tempo oluliselt kiirem ja radikaalsem. Seega on kiirelt kasvavad mikro- ja väikeettevõtted majanduses tähtsal kohal, kuid nende maht ja mõju pole veel piisavalt suured, et muuta Euroopa liidu majanduskäiku. (Voigt & Moncada-Paterno-Castello, 2012, lk 96-128)

Mikroettevõtete kasv on seotud R&D strateegiaiga üsna kompleksel viisil. Soomes tehti uuring mikroettevõtete seas, milles uuriti kuidas muudab innovatsioon R&D strateegia ja ettevõtte kasvu suhet. Uuringu tulemusena leiti, et ettevõtted kes kasutavad innovatsiooni

pidevalt ja järjekindlalt oma tegevuses, said positiivsemaid tulemusi. See korrelatsioon kehtib ainult toote või teenuse innovatsiooni puhul. Protsessi innovatsiooni kasutavatel ettevõtetel olid tulemused vastupidised, ehk ettevõtted, kes aeg-ajalt kasutasid oma protsessides innovatsiooni saavutasid positiivsemaid tulemusi. Positiivseteks tulemusteks loeti müügitulu ja hulga tõusu. Seega on mikroettevõtete jaoks tähtis koostada oma tegevuseks kindel strateegia, milles tuleks läbi mõelda, millist innovatsiooni kasutada, kuna seda kasutada ning millisel hulgal, sest tulemusena võib ettevõtte kasv olla oodatust suurem ja müüginumbrid positiivsemad. (Deschryvere, 2014, lk 779)

Järjepidevus innovatiivsetes tegevustes toob mikroettevõtetele positiivseid muudatusi mitmel rindel. Lisaks innovatsiooni mõju müüginumbritele on uuritud ka kuidas innovatsioon mõjub ettevõtte sisesele tööhõivele. Hispaanias uuriti nii mikroettevõtteid kui ka suuri ettevõtteid ning tulemustest järeldati, et innovatiivsete tegevuste järjepidev kaasamine ettevõttesse toob tööhõives positiivseid muudatusi. Kõige suuremat mõju avaldas tööhõivele protsessi innovatsioon, mille tulemusena muudeti tootmisprotsesse efektiivsemaks, info liikuvus läks paremaks ja inimressursid pandi sinna, kus neid kõige rohkem vaja oli. Selle tulenevalt kasvas müügi tulu ning ettevõtted said kasvada, mis pikemas perspektiivis kasvatas tööhõivet. Lisaks leiti tulemustes, et eriti mikroettevõtete puhul toimus kahe tegevuse vahel viivitus ehk kuigi innovatiivsete tegevuste ja tööhõive suurenemise vahel oli selge korrelatsioon, siis toimusid muutused pikema perioodi jooksul. (Triguero et al., 2014, lk 790)

Mikroettevõtete kasvuks ning arenemiseks on mitmeid viise. Paljud uuringud on otsinud võtme tegureid ja aspekte, mis annaks tõuke mikroettevõtete arengule. Uuringu tulemustena on välja toodud ettevõtja ja juhtide iseloomu omadused, motivatsiooni tase, võimalikud koostööpartnerid ja kooperatsioonis eksisteerimise viisid ning strateegiad. Peamine uuringutest selgunud tegur, mis uuringute tulemusena on võtme tähtsusega on innovatsioon. Innovatiivsed tegevused, tooted, teenused ja protsessid võimaldavad mikroettevõtetel astuda globaalsele turule, kasvada ja areneda suuremaks ning suurendada mitmekordselt oma tulusid ja kasumit. Innovatsioon võimaldab ettevõtetel saavutada oma eesmärgid ning vajadusel kasvada mikroettevõtete piiridest välja ning

saavutada keskmise suuruse või suure ettevõtte mõõtmed. Kokkuvõtlikult on innovatsioon üks kõige peamisemaid tegureid ettevõtte arengus.

1.2. Innovatsiooni olemus, olulisus ja arengut soodustavad tegurid mikroettevõtetes

Innovatsioon on võtme tähtsusega mitte ainult riikide majanduskasvu jaoks vaid ka riikide konkurentsi võime säilitamise või kasvatamise jaoks globaalsel turul. Innovatsioon võimaldab ettevõtetel ennast kasvatada, siseneda globaalsetele turgudele ning pakkuda järjest rohkematele inimestele töökohta. Innovatsiooni definitsioon on leiutise, avastuse, uue või olemasoleva teadmise uudne kasutamine majanduslikus protsessis (Kalvet et al., 2005, lk 3). Innovatsiooni kutsuvad esile ettevõtjad, kes sellisel moel tõukavad ja tekitavad majanduse arengut.

Innovatsiooni mõiste sisaldab endas nii uut toodet/teenust kui ka ettevõtete tootmisprotsessi muutumist efektiivsemaks ja/või paindlikumaks. Uue toote või teenuse loomisel nimetatakse innovatsiooni tooteinnovatsiooniks. Ettevõtte tootmisprotsessi muutmise korral leiab aset protsessiinnovatsioon. Samalaadselt on innovatsiooniks ka muudatused ettevõtte struktuuris ja juhtimismeetodites ehk teisisõnu organisatsiooniline innovatsioon või uuenduslike disainilahenduse või müügimeetodi kasutuselevõtmine, mida kutsutakse turundusinnovatsiooniks. Innovatsioon võib olla järkjärguline olemasolevate lahenduste parandamine ehk järkinnovatsioon. Lisaks on innovatsiooni tüübiks radikaalne innovatsioon, mis hõlmab endas midagi murranguliselt uut, mis enamjaolt tugineb teadus- ja arendustegevusele. (Kalvet et al., 2005, lk 3-4)

Euroopa komisjon viib läbi iga aasta uuringut „Innobarometer“. Uuring viiakse läbi iga aasta ning sellega uuritakse innovatsiooniga seotud muutusi Euroopa ettevõtetes. Lisaks võrreldakse saadud tulemusi eelmiste aastatega ning uuring annab ülevaate kui palju on innovatsiooni osakaal ettevõtetes muutunud ning näitab liikumise suuna trende organisatsioonides. Lisaks uuritakse millised on peamised innovatsiooni takistavad põhjused ning tuuakse välja probleemide esinemise tiheduse statistika. Selline uuring võimaldab ettevõtlust toetavatel organisatsioonidel oma tegevuskava vastavalt läbi

mõelda ning muuta, et aidata ettevõtetel ületada takistusi ja barjääre innovatsiooni kaasamiseks. (European... 2015)

Uusim Innobarometer uuring viidi läbi 2015 aastal. Uuringu tulemusena selgus, et 2012 aastast saati on 72% ettevõtetest viinud läbi mõne innovatsiooni tüübi oma ettevõttes. 2014 aastaga võrreldes tõusis see protsent 6% võrra. Nendest ettevõtetest 45% viis läbi tooteinnovatsiooni, muutes oma tooteid või teenuseid innovatiivsemaks. Organisatsioonilise innovatsiooni viis läbi 38% ettevõtetest, protsessi innovatsiooni 32% ning turundusinnovatsiooni viis läbi 36% ettevõtetest. 22% ettevõtetest investeeris 2015 aasta jooksul põhivarasse, immateriaalsesse varasse, tehnoloogiasse, tarkvarasse ning litsentsidesse, mis aitasid neil innovatsiooni läbi viia. Lisaks investeeris 64% ettevõtetest oma töötajate koolitamisega ning 59% organisatsiooni brändi. (European... 2015)

Innobarometer 2015 uuringus on välja toodud peamised probleemid innovatsiooni teostamiseks. Kõige suurema probleemina nägid ettevõtted juba turul ennast tõestanud ja suure turuosa hõlmanud konkurentides. Lausa 65% innovatiivse toote või teenusega turule tulnud ettevõtetest tundsid, et kliendid on tuntuimale firmale lojaalsemad ning see vähendas innovatiivsete toodete ja teenuste edukust. Järgmisel kohal innovatsiooni takistavatest teguritest oli piisavate finantsressursside puudumine, millest tundis puudust 60% ettevõtetest. Kolmanda peamise takistusena nägid ettevõtjad mitmeid regulatsioone, standardeid ja tingimusi, millele tooted või teenused peaksid vastama. Toote või teenuse muutmine regulatsioonide, standardite ja tingimustele vastavaks võtab palju ressursse ning 57% ettevõtetest pidasid neid suurteks takistusteks, mis innovatsiooni pidurdasid. (European... 2015)

Neljandik küsitletud ettevõtetest hakkas tegema 2015 aastal ettevalmistusi innovatsiooniks soetades vajalikku tehnoloogiat. 22% neist hakkasid kasutama uuemat ja efektiivsemat tehnoloogiat ning 13% ettevõtetest võttis kasutusele „intelligentsema“ tehnoloogia, mis võimaldab toodangut efektiivsemalt toota ning kasutada aega ja materjali produktiivsemalt. Veerand küsitletutest plaanib 2016 aastal hakata soetama uut tehnoloogiat innovatsiooni läbi viimiseks. Alates 2012 aastast on oma tehnoloogiat uuendanud 35% tootmisettevõtetest ning plaanivad uuendusi ka edaspidi. (European... 2015)

Kanadas viidi läbi uuring toomissuunaga mikroettevõtete seas, kus seati hüpoteesiks, et rohkem inimkapitali toob kaasa positiivsed muudatused innovatsioonis. Uuringus jälgiti kolme aasta perioodi jooksul tootmisettevõtted ning jälgiti personali hulka ja kaasamist. Ettevõtte arengu läbi innovatsiooni ja personali hulga vahel leiti korrelatsioon, kus personali hulga tõustes, tõusid ka innovaatiliste ideede hulk. See hüpotees peab paika ainult nendes ettevõtetes, kus kaasatakse personali ning kuulatakse ettevõtte tegevust puudutavate ideid. Leiti, et rohkema personali hulgaga saadi rohkem informatsiooni väljaspool ettevõtet, mis võimaldas ideede tekkimist ning nendest edasi arendades ka ettevõtte toodetele rakendamist. Seega on selge korrelatsioon personali hulga ja toote innovatsiooni vahel tööstusettevõtetes. Siiski uuritud ettevõtetes planeeriti personali hulk ja nende ülesanded ette ning kasutati läbimõeldud strateegiaid, mis võimaldas ettevõtetes panna paika tugev struktuur ning personali juhtimisstrateegia. Ettevõtted kellel polnud kindlat strateegiat paigas ei saavutanud nii häid tulemusi, kui tugeva strateegiaga ettevõtted. (Branzei & Vertinsky, 2006, lk 82)

Toodete ja teenuste innovatsiooni strateegiaid saab kasutada innovatsiooni edukuseks ka tehnoloogilise nurga alt. Brasiilias tehtud uuringus uuriti milline strateegia toob rohkem edukust ettevõttele. Aluseks võeti kaks strateegiat, kus ühes kasutatakse sisemist tehnoloogia arendamist ning teise strateegiana on kasutusel uue tehnoloogia ostmise väljastpoolt ettevõtet. Kahte strateegiat võrreldes tõi suurema edukuse uue tehnoloogia ostmise väljastpoolt ettevõtet, sest siis toodi sisse uusi ideid ja viise. Ettevõtte siseselt tehnoloogia arendamine võttis kauem aega ning innovaatilisi mõtteid tuli vähem. Uuringus on vaadeldud ka neid ettevõtteid, kes kasutavad mõlemat strateegiat korraga ning selgus, et need ettevõtted on oma toodete ja teenuste innovatsiooniga kõige edukamad. Võtme tähtsusega on leida kahe strateegia vahel sobiv tasakaal, mis edukamatel oli kaldu ettevõttest väljastpoolt tehnoloogia ostmise poole. Seega aitab ettevõtete kasvule ja arengule kaasa strateegiate paika panemine ja nendest lähtumine. (Goedhuys & Vengelters, 2012, lk 521)

Innovatsiooni kasutamiseks mikroettevõtetes peavad ettevõtted olema õppimisvõimelised ja suutlikud muutustega kiiresti kohanduma. Aasias paiknevas kiire majanduskasvuga väike riigis Kambodžas uuriti korrelatsiooni innovatsiooni ja õppimise

valmisoleku vahel. Uuringu tulemusena leiti, et kõrgema õppimisvalmidusega ettevõtted suudavad muutustega kergemini kohanduda ja olla edukamad. Lisaks leiti uuringu tulemusena, et kõrgema õppimisvalmidusega ettevõtted kuuluvad rohkem nii klientide kui ka koostööpartnerite tagasisidet, viies läbi vastavad muudatused, et kohaneda klientide ja koostööpartnerite vajadustega ning pakkuda paremat toodet või teenust ning hoida ja suurendada oma turuosa ning positsiooni. Sellest tulenevalt kasvas kõrgema õppimisvalmidusega ettevõtete innovaatiliste toodete ja teenuste arv ning nende turule jõudmise kiirus. Uuringu tulemusena võib väita, et õppimisvalmidus on mikroettevõtetele oluline aspekt, püüdes oma ettevõtet arendada innovatsiooni kaudu. (Sok, 2011, lk 1287)

Informatsiooni ja koostöö mõju toote innovatsioonile on uuritud Singapuris, kus selgus, et ettevõtete omavaheline ja teadusasutuste koostöö informatsiooni osas muudab innovatsiooni edukust. Kui ettevõtted omavahel ja teadusasutused teevad koostööd, siis suudetakse paremini välja mõelda uusi tuleviku tooteid, mis vastaksid klientide vajadustele. Informatsioon on toote innovatsiooni juures võtmetähtsusega ning paljud ettevõtted üritavad saada palju koostöö partnereid, et informatsioon liiguks. Uuringus tuli selgesti välja, et ettevõtted, kelle käsutuses on rohkem informatsiooni tänu erinevatele koostöö partneritele, on oma toodete innovatsioonis selgelt edukamad ning suudavad ette prognoosida oma klientide tuleviku vajadusi. Seega on oluline koguda informatsiooni ning teha ettevõtete ja teadusasutustega koostööd, et kasvada ja areneda. (Soh, 2003, lk 736-738)

Inglismaal uuriti väike ettevõtete koostöö mõjusid innovatsioonile, millest koorus välja, et ettevõtted, kes tegid teiste ettevõtetega koostööd või on tarneahela osaks, kasutavad rohkem innovatsiooni, kui need ettevõtted, kes ei tee koostööd teiste ettevõtetega suuremal määral. Lisaks osutus tähtsaks näitajaks kas ettevõtte tegi koostööd oma konkurendiga või on osaks mõnes tarneahelas. Need ettevõtted, kes on osaks mõnes tarneahelas kasutavad innovatsiooni rohkem. Konkurendiga koostöös ei ilmnenu suuri erinevusi innovatsiooni kasutamises. Peamised innovatsiooni liigid, mille kasutamine tõusis oli toote ja protsessi innovatsioon. Tarneahelas osalemiseks peavad ettevõtted kindlustama oma koha ahelas ning püsima konkurents ja selle tõttu kasutavadki need

väikeettevõtted oma tegevuses rohkem innovatsiooni. (Tomlinson & Fai, 2012, lk 318,321)

Koostöö suurendab mikroettevõtete edukuse võimalusi ka muudes valdkondades, kui ainult inimeste või ettevõtete vaheline koostöö. Austraalias tehtud uuringus vaadeldi esialgu eraldi peamisi mikroettevõtete edukuse tegureid. Peamised kolm olid innovatsiooni, turunduse ja õppimise või kohandumise võime. Kõigil edukalt oma ettevõtte suurust kasvatanud ettevõtetel oli mõni nendest kolmest tunnusest. Uuringut edasi viies avastati, et kolme kombinatsioon toob kõige suuremaid tulemusi, sest kolme koostöös tekib sünergia efekt, kus kolme teguri kokkupanekul sünnib veel midagi lisaks juurde, mis ei saa eraldi eksisteerida. Seega on oluline mikroettevõtetel kasutada mitmeid koostöö vorme, et olla arenguvõimeline. (Sok et al., 2013, lk 162)

Väikestes riikides, kus majandus on ülemineku staadiumis on mikroettevõtted sama tähtsal, kui mitte tähtsamal kohal võrreldes suurte ja majandusliku stabiilsuse saavutanud riikidega. Riigi arenemise perioodil arendada firmat on raske ning üheks võimaluseks kuidas siiski oma ettevõtet arendada on kasutada innovatsiooni. Horvaatias tehti uuring, milles uuriti stabiilses majanduses ja muutuvast ühiskonnas mikroettevõtete edukuse erinevusi. Peamiselt joonistusi välja siiski ühised näitajad, millest tuli välja, et ettevõtted, kelle turu ulatus on suurem ja kasutatakse rohkem innovatsiooni on edukamad ja kasvuvõimelisemad. Horvaatias oli uuringus näha, et radikaalsemad toote innovatsioonid tõid endaga kaasa suuremaid ja positiivsemaid muudatusi, kui tagasihoidlikumad muudatused toodetes. Seega majanduses, mis on muutumas toovad radikaalsed muudatused toodetes ja teenustes kaasa paremaid arenguvõimalusi. (Radas & Božic, 2008, lk 442)

Mitmed mikroettevõtted kasutavad innovatsiooni, et minna oma ettevõttega globaalsele turule. Koreas uuriti väikeettevõtete innovatsiooni kaudu kasutatavaid globaliseerumise strateegiad ning leiti, et ettevõtted kasutavad nelja põhilist suunda, mille kaudu astuda globaalsele turule. Esimene strateegiast on teha uurimustööd ja koguda informatsiooni ning seejärel arendada oma tooteid ja teenuseid vastavalt. Teine strateegia on kõige populaarsem, mida kasutavad ligi pooled mikroettevõtjad, kelle plaan on minna innovatsiooniga globaalsele turule. Teiseks strateegiaks on leida parim piir kvaliteetse

toote ja minimaliseeritud tootmiskulude vahel. Kolmas strateegia on teha ettevõttes radikaalne muutus, mida kasutavad vähesed ettevõtted. Viimane strateegia on luua ettevõtte, mille loomise ajal juba suunatakse kogu ettevõtte globaalsele turule. Neljandat strateegiat kasutatakse, kui ettevõtjad tahavad täiesti uue tootega turule tulla ning selleks luuakse uus firma. Kõik strateegiad toimivad ning ei saa välja tuua ühte, mis oleks teistest parem, seega peavad ettevõtted enda jaoks parima välja valima. (Lee et al., 2012, lk 835)

Populaarseim strateegia mikroettevõtetes, mida kasutatakse oma turu laiendamiseks ning globaliseerumiseks innovatsiooni kaudu on kasutada R&D strateegiat. Kuna eelmises lõigus toodud uuringus selgus, et üle poole väikeettevõtetest kasutab seda strateegiat, siis otsustas Korea valitus teha R&D strateegia kasutajatele toetused, et edendada majandust. Ettevõtteid toetati inim- ja finantsressurssidega, et ettevõtted saaksid teha uurimustööd koostöös teadlaste ja teadusasutustega ning osta vajalikud tehnoloogilised tootmisseadmed. Korea valituse poolt välja töötatud toetus täitis oma eesmärgi edukalt ning üle 60% toetuse saanud ettevõtetest said programmi tõttu teha suure hüppe globaalsele turule. (Jun et al., 2013, lk 1007,1009-1010)

Riikliku innovatsioonisüsteemi efektiivsust ning mõju on uuritud Lätis, mille kohaselt toodi välja peamised probleemid ja barjäärid. Probleemina tuuakse välja, et teaduse ja innovatsiooni põimumist ei aidata piisavalt kaasa. Samuti tuuakse uuringus välja, et koostöö riikliku innovatsioonisüsteemi liikmete vahel ei ole piisav. Lisaks on probleemiks riikliku innovatsioonisüsteemi nõukogu on lõhestunud või selle liikmed ei tee ühtselt koostööd, mille tõttu kannatab nõukogu efektiivsus luua stabiilne ning toimiv riiklik innovatsioonisüsteem. Barjääridena tuuakse uuringus välja piisavate finantsressursside puudumine, piisavalt kvalifitseeritud personali puudumine ja toetusmeetmete puudulikus ning ebapiisavus. Seega saab uuringu tulemusena järeldada, et riiklikul tasandil saaks rohkem innovatsiooni arengule kaasa aidata, tõstes sellega riigi majanduse üldist taset. (Resele, 2015, lk 98-100)

Populaarset strateegiat R&D kasutatakse Eestis võrreldes teiste euroopa riikidega vähe. Regionaalsed innovatsiooni süsteemid on oma põhimõttelt välja arendatud süsteemid, milles riik toob kokku teadusasutused, õppeasutused ning ettevõtted. Euroopa Liidu liikmesriikides tehtud uuring regionaalsete innovatsiooni süsteemide efektiivsuse kohta

näitas, et Eestis tehakse kõige vähem investeeringuid R&D strateegiasse regionaalsel tasandil. Uuringus loodi valem, mida kasutades arvutati välja efektiivsus punktid, mis jäid 0-1 vahemikku. Riikide üldine keskmine on uuringu kohaselt 0,8 punkti. Riigid, mis investeerivad rohkem R&D-sse said kõrgemad punktid ning punktisummaga üks on Slovakkia, Poola ja Tšehhi. Eesti sai 0,574 punkti, mis oli kõikide riikide seas kõige madalam. Uuringu tulemusena selgus, et kui madalama punktisummaga riigid panustaksid rohkem regionaalsetesse innovatsiooni süsteemidesse, siis oleks võimalik samade ressurssidega tõsta riigi majandust ning SKP-d inimese kohta. Peamise probleemina toodi välja asjaolu, et riikidel on inimkapitali palju ning suurel hulgal tööjõud on kõrgharidus, kuid seda ei kasutata efektiivselt. Probleemi lahendusena tuuakse välja, et riik peaks sekkuma rohkem ning tegema rohkem selle laadseid programme, et soodustada innovatsiooni teket. (Dzemydaitė et al., 2016, lk 85)

Innovatsiooni edendavaid tegureid saab otsida ettevõtte põhituumast ehk ettevõtte omanikust, loojast või juhust. Itaalias uuriti väike ettevõtete innovatsiooni ning ettevõtjate iseloomu omaduste seoseid ning leiti, et ettevõtja iseloom mõjutab ettevõtte vastuvõtlikkust innovatsioonile palju. Ettevõtjad, kes on personaalses elus vastuvõtlikumad muutustele ning kohanevad uute asjadega kiiresti, käituvad sarnaselt ka ärimaailmas oma ettevõttega. Antud uuringus mõõdeti seoseid viie-faktori mudeli järgi, kus on mõõteühikuteks viis iseloomu omadust, milleks on meeldivus, kohusetundlikkus, introvertsus/ekstraversus, avatus ja emotsionaalne stabiilsus. Ettevõtjad, kes olid ekstravertsed, avatud ja kõrge meeldivusega kaasasid oma ettevõttesse rohkem innovatsiooni kui need ettevõtjad, kelle iseloomu omadused kaldusid pigem introvertsemate ja muutustele vähem avatud poole. (Marcati et al., 2008, lk 1581)

Lisaks traditsioonilistele turgudele ja hierarhiatele saab tänapäeval personaalsete suhete võrgustikku pidada kolmandaks organisatsiooni vormiks. Itaalias tegutseva Honda tehase põhjal läbi viidud uuringus otsiti seoseid personaalsete suhete võrgustiku ulatuse ja suuruse ning ettevõtte üldise edukuse, arengu ning innovatsiooni kaasamise vahel. Uuringus selgus, et umbes 30% klientidega on neil personaalsed suhted ning klientide soovidega arvestatakse suures ulatuses. Kuna kliendituga suheldakse palju ning üsna lähedasel tasemel, siis kuulatakse tagasisidet, arvestatakse sellega ning tehakse vastavad

korrekatuurid oma toodetes. Lisaks võetakse arvesse klientide poolseid ideid ning sellest tulenevalt kasvab ka innovatsiooni maht ettevõttes. Tulemustest saab järeldada, et personaalsed suhted on olulisel kohal ettevõttes nii arengu kui ka innovatsiooni perspektiivis. (Ceci & Iubatti, 2012, lk 567-568)

Suureks probleemiks mikroettevõtete seas on erinevused ettevõtjate reaalsete eesmärkide, vajaduste ja informatsiooni ning riikide poolse eesmärkide ja sellega seoses pakutavate toetuste vahel. Itaalias küsitleti mitmeid mikro ettevõtjate juhte, aktsionäre ning akadeemikuid, kes valitsusele andmeraporteid koostavad. Esimeseks suureks probleemiks näevad ettevõtjad, et mitmeid aspekte omavad mõlema poole jaoks erinevaid definitsioone. Ettevõtjate jaoks on innovatsioon kõik mis teenib kasumit juurde, samal ajal akadeemikud peavad innovatsiooniks kõike, mis aitab püsida turul. Samuti on mõlemal poolel erinev arusaam, kuidas innovatsioon tekib. Ettevõtjate kogemusel võib innovatsiooni idee tulla kõikjalt, kuid akadeemikute jaoks on kindel protsess, millesse kaastakse teadusasutusi ning oma eriala spetsialiste, et koostöös luua midagi uut ja innovaatilist. Kuna definitsioonid ja arusaamad on erinevad, siis suunatakse ka toetusi tihtipeale ettevõtjate jaoks valedesse kohtadesse. Seega selgub uuringust, et mitmete mööda rääkimiste tulemusena võivad jääda mitmed ettevõtted abita, kuigi innovatsiooniga läbilöömise potentsiaal on olemas, mis on suureks probleemiks ning takistab innovatsiooni. (Massa & Testa, 2008, lk 397)

Innovatsioon on leiutise, avastuse, uue või olemasoleva teadmise uudne kasutamine majanduslikus protsessis. Iga aastaselt läbi viidavas uuringus „Innobaromeeter“ on toodud välja statistikat, milles on selgelt näha, et innovatsioon on põhiline faktor, mis aitab mikroettevõtetel kasvada ning areneda. Innovatsiooni tekkeks on palju võimalusi, kasutades mitmete aspektide koostööd, strateegiaid, inimeste vahelist koostööd ja suhteid, tehnoloogiat ning tihti taandub ettevõtte innovatsiooni edukus ettevõtja isikuomadusteni. Võimaluste rohkus võimaldab ka probleemidel tekkida, mille vältimiseks peaks iga ettevõtte leidma endale sobiliku strateegia innovatsiooni kaudu arenemiseks.

1.3. Mikroettevõtete arengu toetused

Mikro- ja väikeettevõtted moodustavad suure osa globaalsel tasemel ettevõtlusmaastikul. Nende tähtsust ei saa ülehinnata, sest mikro- ja väikeettevõtted on majanduse põhitalaks.

Euroopas moodustavad mikro- ja väikeettevõtted lausa 99% kõikidest ettevõtetest. Viimase viie aasta jooksul on uutest moodustatud töökohtadest mikro- ja väikeettevõtted loonud neist 85% Euroopas ning kaks kolmandikku erasektori töökohtadest paiknevad mikro- ja väikeettevõtetes (Entrepreneurship... 2016).

Kõikide riikide huvides on oma majandust toetada ning kasvatada. Selle teostamiseks on enamikes riikides välja töötatud toetus süsteemid ja meetmed. Enamus toetusi on suunatud mikro- ja väikeettevõtetele, et nende kasvu ja arengut soodustada ning aidata kaasa igal võimalikul viisil. Innovatsioon on mikroettevõtetele üks kõige edukamaid viise, kuidas seda teha. Koreas uuriti riiklike toetuste mõju ettevõtete innovatsioonile. Uuringu tulemuste aluseks võeti ettevõtete patendid, kaubamärgid, kasulikkuse mudelid ja registreeritud disainilahendused. Uuringu tulemustes selgus korrelatsioon toetusi saanud ettevõtete ja innovatsiooni hulga vahel. Ettevõtted kes olid toetusi saanud omasid rohkem patente, tuntud kaubamärke, kasulikkuse mudeleid ning registreeritud kaubalahendusi. Samuti olid küsitletud ettevõtjad toetustega rahul ning pidasid neid vajalikeks abivahenditeks. Lisaks registreeriti mitmeid uuri patente ülikoolide ja teadusasutustega koostöös, milleni jõudsid ettevõtted samuti läbi toetuste. Seega võib uuringu tulemusena väita, et toetused annavad vajaliku tõuke mikroettevõtetele innovaatiliste tegevustega tegelemiseks. (Doh & Kim, 2014, lk 1563)

Mitmed mikroettevõtted sooviksid oma toodete või teenustega laieneda globaalsele turule, kuid selleks puuduvad vastavad ressursid. Selle jaoks on mitmed rahalised toetused, mis aitavad mikroettevõtteid globaalsele turule siseneda. Itaalias tehti uuring, milles uuriti ettevõtteid, kes kasutasid riiklikku toetusi, et siseneda globaalsele turule ning ettevõtteid, kes astusid globaalsele turule iseseisvalt. Uuringu tulemusena ei leitud otsest korrelatsiooni toetuste saamise ja suurema edukuse vahel. Siiski on tulemused positiivsed, sest toetuste abil kasvatati riigi eksporti. Samuti said mitmed ettevõtted rahvusvahelise kogemuse, mis annab neile eelduse ka edaspidiseks tegevuseks. Seega võib järeldada uuringu tulemustena, et kuigi otsest ja kohest efekti toetuste saanute ja iseseisvalt globaalsele turule astunute vahel ei olnud, siis pikemas perspektiivis tõid toetused endaga kaasa mitmeid positiivsed muudatusi. (Banno et al., 2014, lk 24, 32)

Euroopas rakendatakse mitmeid meetmeid, et soosida oma kodanike ettevõtlust tahet ning mikroettevõtete loomist. Üle terve Euroopas on tekitatud ettevõtlust soosiv keskkond, kus kehtivad seaduses on ettevõtlust abistavad. Eesti näitel saab välja tuua osaühingu ettevõtlus vormi, mille loomiseks vajalikku 2500 eurost sisse makset ei pea enam kohe tasuma, vaid võib kuni kolme aasta jooksul maksta. Kehtivate seaduste ja regulatsioonidega on vähendatud uue ettevõtte turule sisenemise barjääre, mis soosib ettevõtlust ja uute ettevõtete teket. (Business..2016) Jätkusuutlikust tagades on koostatud *The green action plan*, milles on välja toodud viisid, kuidas keskkonna jätkusuutlikust silmas pidades ettevõtlusega tegeleda ning seda arendada (Green.. 2016). Lisaks on plaanis välja toodud nõuandeid kulude juhtimise, efektiivsuse tõstmise ja keskkonna sõbralike tehnoloogiate kasutamiseks.

Organisatsioone mõjutab palju maksupoliitika, varieerub Euroopa riikides üsna suure amplituudiga. Vicari koostatud uuringus (Vicari, 2015, lk 12-13) on välja toodud, et maksu kohustused on riigiti väga erinevad. Kõrge maksumääraga riigid on näiteks Itaalia, Saksamaa, Soome ja Belgia ning skaala teises otsas on Iirimaa, Eesti ja Bulgaaria. Riigi maksupoliitika mõjutab mikro- ja väike ettevõtteid rohkem, sest raamatupidamise administratiivne pool on mahult suur ning mitmetel mikroettevõtetel pole eraldi divisiooni, mis raamatupidamisliku poolega tegeleks nagu suurtel ettevõtetel on ning seega on raamatupidamisliku osa võrra mikroettevõtete suuremaks koormaks.

Euroopas on enamikes riikides kehtestatud sama maksumäär kõikidele ettevõtetele. Viies riigis Euroopas on kehtestatud väiksem maksumäär mikroettevõtetele ning need riigid on Prantsusmaa, Kreeka, Bulgaaria, Inglismaa ja Holland. Lisaks tuli samas uuringus välja, et erinevates riikides kehtivad maksusoodustused aitavad mikroettevõtteid palju.

Euroopas tehtud uuring väikeettevõtetes (European commission 2008) proovis leida viise, kuidas väikeettevõtjatele raamatupidamist kergemaks teha ning vähendada administratiivset koormat. Uuringus tuli välja, et väikeettevõtted peaksid kasutama kindlaid raamatupidamislikke mudeleid, mille kasutamine on ajasäästlik ning samas aitab tähtsat informatsiooni talletada. Sellest tulenevalt leiti, et raamatupidamislik informatsiooni liikumine on võtme tähtsusega, sest see info on omanikele ja osanikele

näitajaks, millises seisus ettevõtte parasjagu on. Seega peaks informatsiooni üles märkima ausalt ja regulaarselt, et uue info põhjal saaks teha otsuseid.

Regionaalsel tasandil on Euroopas välja töötatud mitmeid erinevaid struktuuri fonde, millest on võimalik toetust taotleda. Igal struktuuri fondil on oma eesmärk ning selle loomisel pannakse kirja täpselt struktuuri fondist taotlemiseks vajalikud parameetrid ja nõuded, millele taotlejad ning nende ideed, mille jaoks toetust kasutatakse, peavad vastama. Struktuuri fondidele lisaks kasutatakse ka meetmeid, kus on samuti täpselt reeglid paika pandud, mille jaoks võib taotletud raha kasutada, millisel eesmärgil ning organisatsiooni nõuded. (SME... 2016)

Euroopas proovitakse paljude erinevate meetodiga mikroettevõtete probleemidele lahendusi ja abi pakkuda. Paika on pandud ettevõtjate elu lihtsustavad seadused ja piirangud, mis kehtivad kõikidele Euroopa riikidele. Samuti on läbi viidud mitmeid uuringuid, et leida põhilisi probleeme, et suunata oma toetused nendesse kohtadesse, kus neid reaalselt vaja on. Toetuste jaoks on loodud mitmeid struktuuri fonde, millel on igal oma kindel eesmärk ja kindlad reeglid toetuse saajatele. Kokkuvõtlikult saab väita, et Euroopa liit teeb mikroettevõtete arenguks ning kasvuks üsna palju ja paljud ettevõtted on toetustest oma arengule vajaliku toetuse saanud.

2. PÄRNUMAA TÖÖSTUSVALDKONNA MIKROETTEVÕTETE ARENGU JA INNOVATSIOONI UURING NING VÕIMALIKUD LAHENDUSETTEPANEKUD

2.1. Pärnumaa mikroettevõtete toetused arengu ja innovatsiooni edendamise eesmärgil

Kõikide riikide huvides on oma majandust toetada ning kasvatada. Selle teostamiseks on enamikes riikides välja töötatud toetus süsteemid ja meetmed. Enamus toetusi on suunatud mikro- ja väikeettevõtetele, et nende kasvu ja arengut soodustada ning aidata kaasa igal võimalikul viisil. Innovatsioon on mikroettevõtetele üks kõige edukamaid viise, kuidas seda teha. Suuremal osal riikidest on välja töötatud omad toetust jagavad asutused, mis vastutavad ettevõtete nõustamise ja abi pakkumise eest. Selliste asutuste ühtne eesmärk on oma riigi majandusele kaasa aidata, luues ettevõtete sõbraliku keskkonna.

Eestis on ettevõtluse arendamiseks loodud Ettevõtlus Arendamise Sihtasutus ehk EAS. Selle tuleviku visiooniks on aidata kaasa Eesti kujunemisele üheks konkurentsivõimelisemaks riigiks maailmas (EAS 2016). EAS on loodud 2000 aastal ning see edendab ettevõtlus- ja regionaalpoliitikat Eestis ning on riikliku ettevõtluse tugisüsteemi üks suurimaid institutsioone. EAS pakub ettevõtjatele, teadusasutustele, avalikule ja kolmandale sektorile rahalisi toetusi, nõustamist, koostöö võimalusi ja koolitusi (EAS 2016). EASist on abi saanud paljud Eesti ettevõtted juba 16 aastat ning see organisatsioon on Eestis tähtsal kohal.

Pärnus tegutseb lisaks EASile Pärnumaa ettevõtlus arendus keskus ehk PEAK, mille eesmärgid on sarnased EASile, kui PEAK tegutseb ainult Pärnumaa piires. Pärnumaa Ettevõtluskeskus asutati 1994. aastal fondina. Asutajateks olid Pärnu Maavalitsus, Pärnu Linnavalitsus, Pärnumaa Omavalitsuste Liit, Pärnu Ärikoda, Pärnumaa Ettevõtete Liit ja Vändra Ettevõtjate Koda. 1997. aastal muudeti organisatsiooni vormi ning see kujundati

ümber sihtasutuseks. 2003. aastal laiendati seoses Maakondlike arenduskeskuste kontseptsiooniga sihtasutuse funktsioone ning ühtlasi nimetati see ümber Sihtasutuseks Pärnumaa Ettevõtlus- ja Arenduskeskus. (Ajalugu 2016)

PEAK aitab saada EASist toetusi mitmes valdkonnas, milleks on ettevõtte alustamine ja arendamine, eksport, kontakt reisid, messid, rahvusvahelistumine, innovatsioon ja toote arendus ning turism. Lisaks on veel teisi toetusi Eesti- Läti programmi põhiselt, Põhjamaade ministrite nõukogu, majandustegevuse mitmekesistamine maapiirkonnas, mille toetust jagatakse PRIA 3.1 meetme põhiselt. Lisaks on ka LEADERi projekti toetus ning toiduainetööstuse investeeringutoetus, mis on PRIA 1.6 meetme järgi. (Toetused... 2016)

Tabel 1. Toetused (Autori koostatud)

Toetus	Toetuse summa	Omafinantseerimise määr	Kellele
Starditoetus	15000	20%	Alustavale ettevõttele, kes pole kiirele kasvule orienteeritud
Kasvutoetus	75000	35%	Alla 2 aasta tegutsenud ettevõttele
Innovatsiooni osak	3000	0%	Innovatsiooni kaasamist soovivale ettevõttele
Tehnoloogia investeeringute toetus	Vastavalt vajadusele	Vastavalt vajadusele	Vähemalt 2 aastat tegutsenud ettevõttele, kes soovib põhivara juurde soetada
Tootearenduse toetus	Vastavalt vajadusele	Vastavalt vajadusele	Ekspordi käivet kasvatada soovivale ettevõttele

Üheks populaarsemaks toetuseks, mida Eesti ettevõtjad taotleavad on stardi ja kasvu toetus. Toetus on mõeldud alustavale ettevõttele, mis on tegutsenud vähem kui 2 aastat

ning mille eesmärgiks on anda toetust ettevõttele, mis on valmis pakkuma toodet või teenust, mida turg vajab, kuid kes ei ole kiirele kasvule orienteeritud. Toetuse jagamise eesmärgiks on alustavate ettevõtete arvu suurendamine, ettevõtete jätkusuutlikkuse tõstmine ja ettevõtete kasvuvõime suurendamine. Maksimaliselt saab toetust taotleda kuni 15000 eurot ning omafinantseerimise määr on sealjuures 20%. Kasvutoetus on suunatud ettevõtjatele, kes on valmis pakkuma toodet või teenust, mida turg vajab ja kes on kiirele kasvule orienteeritud, või kes juba pakuvad mõnda toodet või teenust ja nad on oma konkurentsivõimet juba tõestanud ning vajavad tuge kasvu kiirendamiseks. Kasvutoetuse maksimaalne summa on 75000 eurot ning minimaalne omafinantseerimise määr on 35%. Mõlema toetuse saamiseks on välja toodud mitmeid tingimusi, millele toetust taotleb ettevõtte või tema tegevus peab vastama. (Stardi... 2016)

Innovatsioonile suunatud toetus on innovatsiooniosak. Innovatsiooniosaku abil saab väike- või keskmise suurusega ettevõtja koostöös ülikooli, katselabori või intellektuaalomandi ekspertidega uurida innovaatilisi lahendusi arengutakistustele, katsetada uusi materjale, koguda teadmisi tehnoloogiate kohta, teha uuringuid intellektuaalomandi andmebaasides ning palju muud, mida ettevõttel innovatsiooniks vaja on. Toetuse eesmärkideks on tuua tipp spetsialistid ja ettevõtjad kokku, et soodustada nende omavahelist koostööd, läbi nutikamate lahenduste, arukama tehnoloogiakasutuse, parimate materjalide valiku, tippkvaliteediga toodete ja hästi kaitstud intellektuaalomandi kasvatada Eesti ettevõtjate konkurentsivõimet rahvusvahelisel turul ning tekitada sidemeid ettevõtjate, ülikoolide ja katselaborite vahel, et koostöös leida lahendusi turuaukude täitmiseks. Innovatsiooniosaku toetuse summa on 3000 eurot. (Innovatsiooniosakust 2016)

Kaudselt innovatsioonile kaasa aitavad toetused on tehnoloogiainvesteeringute toetus ja tootearenduse toetus. Tehnoloogiainvesteeringute toetust saavad vähemalt kaks aastat tegutsenud ettevõtted, kes on Eesti äriregistrisse kantud tööstusettevõtjana, põhitegevus alana töötlev tööstus. Toetus on mõeldud kuni 36 kuud kestvatele projektidele materiaalse põhivara soetamiseks või immateriaalse põhivara soetamiseks, mis on vajalik soetatud materiaalse põhivara kasutuselevõtuks. (Tehnoloogia... 2016) Tootearenduse toetuse eesmärkideks on kasvatada ettevõtte käivet, sh ekspordi käivet ning motiveerida

ettevõtjaid looma uusi kõrge lisandväärtusega tooteid. Tootearendus toetust saab taotleda Eesti äriregistrisse kantud ettevõtted, tootearenduse või rakendusüüringu ettevalmistamiseks, tootearenduse jaoks vajaliku rakendusüüringu tegemiseks ning tootearenduseks. (Tootearenduse... 2016)

Eestis on mikroettevõtete arendamiseks loodud mitmeid toetusi, mis aitaks ettevõtetel areneda, kasvada, innovatsiooniga tegeleda või selle mahtu suurendada ning globaalsele turule minna. Toetuste hulk on üsna väike, kuid neid toetusi kasutatakse palju ning mitmed ettevõtted on alustanud oma edukuse teekonda toetuste abil. Pärnus jagab toetusi PEAK, kellel on hetkel viis peamist arengule suunatud toetust, mis on starditoetus alustavale ettevõtetele, kasvutoetus kiiresti arenevale ettevõtetele, innovatsiooni osak ettevõtete ja teadusasutuste koostöö soodustamiseks, tehnoloogia investeeringu toetus ja toote arendus toetus. Toetused on suunatud võimalike probleemide lahendamisele, et Eesti ja Pärnu ettevõttes suudaksid areneda ja läbi lüüa ka globaalsetel turgudel.

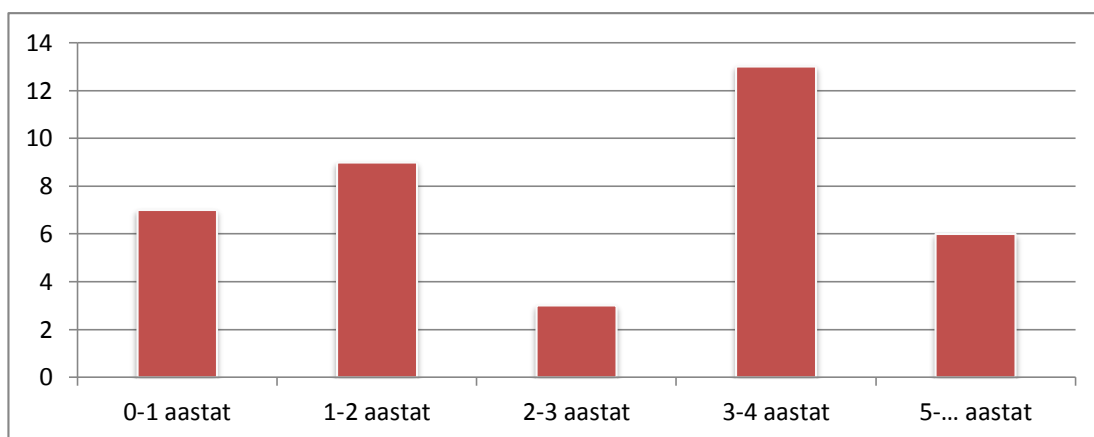
2.2. Pärnumaa tööstusvaldkonna mikroettevõtete innovatsiooni üüringu valim, sisu ja tulemused

Innovatsiooni kasutust ja selle kasu on ettevõtete seas raske mõõta. Suuremates ettevõtetes võetakse üüringute jaoks aluseks patendid, mille järgi mõõdetakse kui palju innovatsiooni kasutatakse ning selle põhjal uuritakse edasi vastavas suunas. Mikroettevõtetes esineb patente üsna vähe, kuid sellegi poolest ei määra see innovatsiooni kasutuse hulka või selle kasu ja edukust. Mikroettevõtete innovatsiooni üüringu läbi viimiseks tuleks läheneda pigem personaalsemalt.

Töö autor viis läbi üüringu Pärnumaa tööstusvaldkonna mikroettevõtjate seas, mille eesmärk oli uurida innovatsiooni kasutuse hulka, selle kasu ning innovatsiooni seost toetustega. Valimis olid kõik Pärnumaa tööstusvaldkonna mikroettevõtted, kelle kontakt andmed saadi statistika ametist. Küsitlus saadeti 85le ettevõttele ning vastus saadi 38lt ettevõttelt. Küsitluses (Lisa 1) oli 16 küsimust, millest kuus küsimust olid demograafilised ja ettevõtte üldisi näitajaid uurivad. Järgmised neli küsimust uurisid otseselt innovatsiooni kohta, kaks toetuste kohta ja neli viimast uurisid ettevõtja arvamust

ja nägemust toetustest, võtmetähtsusega aspektidest ning muutustest, mida peaks läbi viima. Suur hulk küsimustest olid „kas“ küsimused, sest lahtistele küsimustele ei tahtnud valimis olevad ettevõtted vastata. Selline küsimuse vorm oli töö autori poolt teadlikult valitud, et oleks võimalik saada ettevõtete käest võimalikult palju informatsiooni. Küsimused, mis jäeti küsimustikus lahtiseks vastati suuremas osas „ei tea“ või „ei oska pakkuda“, mis kinnitasid töö autori metoodika valiku põhjuseid.

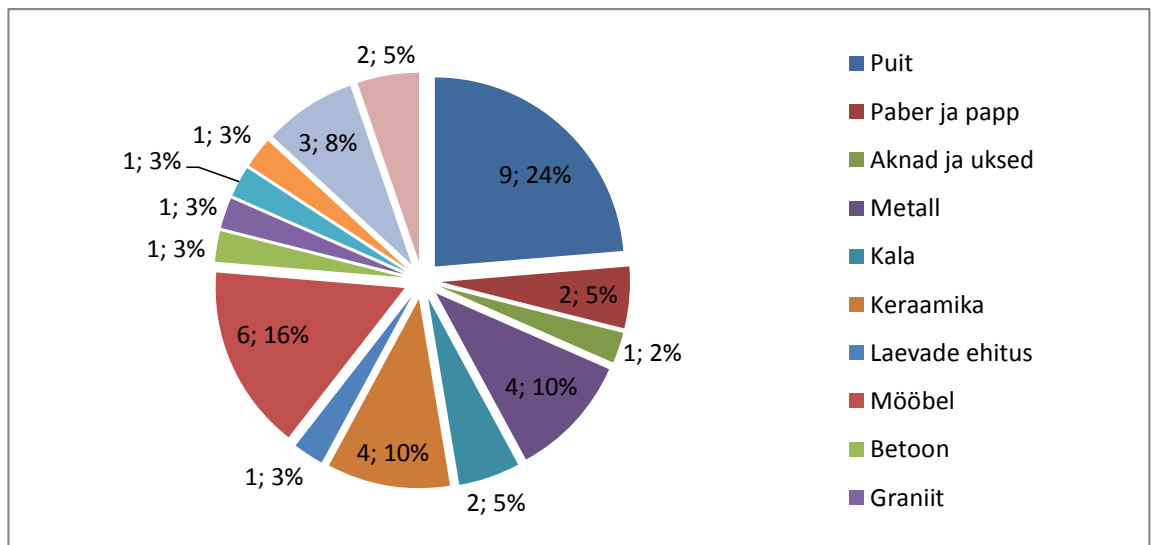
Ettevõtte demograafilistest küsimustest esimene oli ettevõtte tegutsemisaeg aastates. Valiku variandid on toodud välja joonis 1-l. Kõige populaarsem tegutsemisaeg aastates vastanute hulgas oli 3-5 aastat, mille valisid 13 ettevõtet 38 vastanud hulgas. Ülejäänud ettevõtetest oli 0-1 aastat eksisteerinud seitse ettevõtet, 1-2 aastat eksisteerinud üheksa ettevõtet, 2-3 aastat eksisteerinud kolm ettevõtet ja 5-... aastat eksisteerinud kuus ettevõtet.



Joonis 1. Vastanute tegutsemisaeg aastates (Autori koostatud)

Järgmine demograafiline küsimus uuringu valimis olevatele ettevõtetele puudutas tegevusvaldkonda (joonis 2). Erinevaid valdkondi oli kokku 14 ning nendest kõige populaarsem puidu valdkond, millega tegeleb üheksa vastajat 38sast. Populaarsuselt järgmine oli mööbli tootmine, millest osad vastanutest märkisid, et üldises mastaabis tegutsevad nad siiski puiduvaldkonnas, seega võib puiduvaldkonda pidada vastanute seas ülekaalukalt kõige populaarsemaks. Teised valimi ettevõtted tegutsesid paberi ja papi tootmisvaldkonnas, akende ja uste tootmise, metalli, kalanduse, keraamika, laevade ehituse, mööbli, betooni ja graniidi tootmisvaldkonnas. Mitmetes valdkondades oli

valmis ainult üks esindaja, tõenäoliselt selle pärast, et Pärnumaa on väike ning samuti mõjutab ka see, et valimi hulk oli samuti väike.

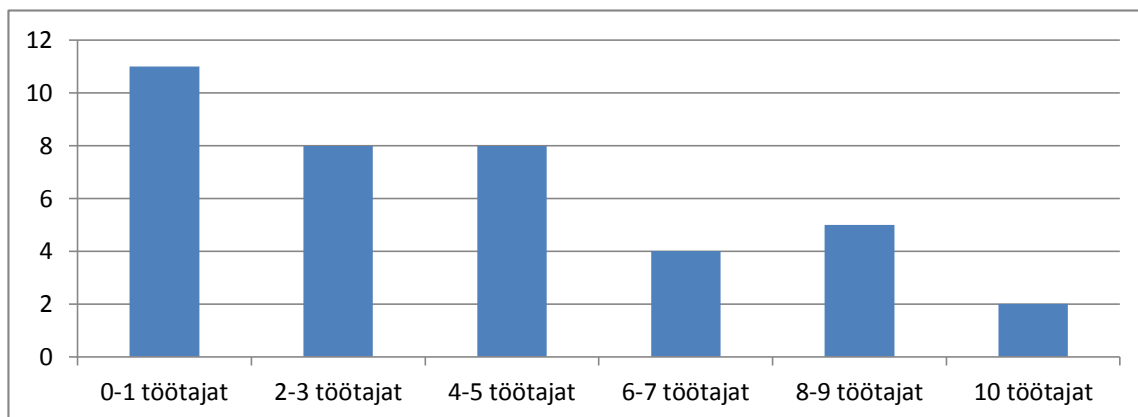


Joonis 2. Uuringu vastanute tegutsemisvaldkonnad (Autori koostatud)

Valdkonna küsimuse eesmärk oli leida seoseid valdkonna põhiselt edukuselt või seoseid innovatsiooniga. Ettevõtted, kes ei ole kasutanud innovatsiooni oli seitse ning need kuulusid kala kaks ettevõtet puidu, kaks ettevõtet keraamika, seepide ja mööbli valdkonda. Kaks ettevõtet, kes polnud ainult viimasel aastal innovatsiooni kasutanud kuulusid rätsepa töö ning paberi ja papi valdkonda. Arvuliselt tegelevad kõige vähem innovatsiooniga puidu ja keraamika valdkonna ettevõtted. Siiski, kuna puidu ettevõtteid on rohkem, siis protsentuaalselt tegelevad kõige vähem innovatsiooniga kala, keraamika, valdkonnas, sest kala ja keraamika valdkonnas moodustasid innovatsiooni mitte kasutavad firmad poole koguhulgast. Viimast aastat vaadates on kõige vähem innovaatilisemad rätsepa töö ning paberi ja papi valdkonna ettevõtted, sest nende valdkondade hulgast 100% pole kasutatud viimasel aastal innovatsiooni. Uuringu tulemusel tehtud järeldusi ei saa laiendada üldisele tasemele, sest uuringu valim on selle liiga väike.

Kolmas küsimus uuringus puudutas ettevõtte töötajate hulka (joonis 3). Kuna uuring puudutas ainult mikroettevõtteid, siis vastuse variantidesse üle 10 töötaja valikut ei lisatud, sest mikroettevõtte üks parameetritest on kuni 10 töötajat. Kõige populaarsem

töötajate arv vastanute hulgas oli 0-1 töötajat, millel oli 11 vastanut. Teistest vastuse variantidest oli 2-3 ja 4-5 töötajat sama vastanute hulgaga ehk mõlemaid oli valitud kaheksa korda. Vastuse variant 6-7 töötajat oli valinud neli ettevõtet, 8-9 töötajat oli valinud viis ettevõtet ja 10 töötajat valis kaks ettevõtet.



Joonis 3. Töötajate arv küsitletud ettevõtetes (Autori koostatud)

Järgmine uuringu küsimus jätkas töötajate teemat ning puudutas töötajate arvu tõusu. Tegemist oli lihtsa „kas“ küsimusega ning ettevõtted pidid vastama kas nende ettevõtte töötajate arv on viimastel aastatel kasvanud. Vastanute hulgas vastas 23 ettevõtet, et nende ettevõtte töötajate arv on viimastel aastatel kasvanud. Teise valikuvarjandi ehk töötajate arv ei ole kasvanud valisid 15 ettevõtet. Suuremal osal ehk 61%-l ettevõtetest on töötajate arv kasvanud, mis näitab pigem kasvu tendentsi.

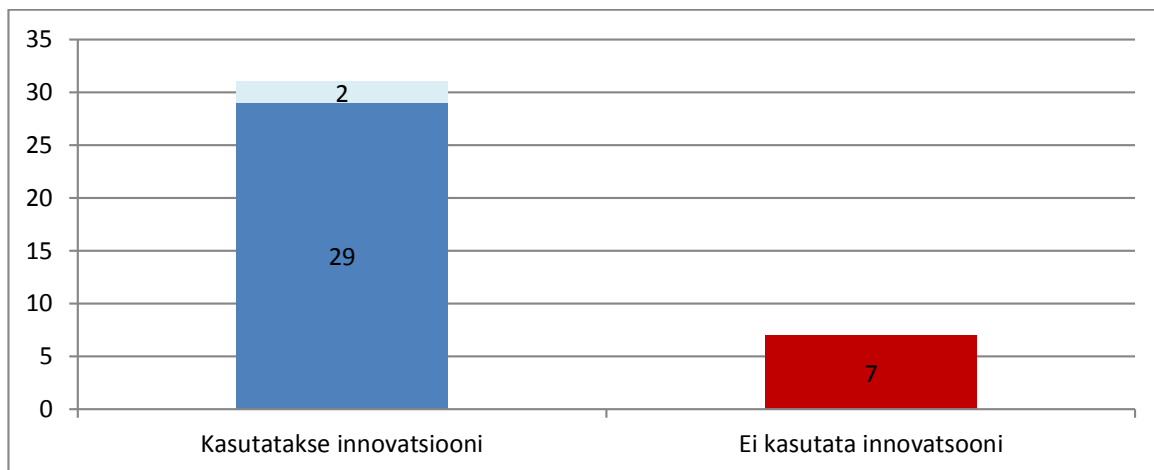
Ristanalüüsi tulemusel selgus, et innovatsiooni kasutamise ja töötajate hulga vahel ei ole seost. Ettevõtete seas, kes kasutasid innovatsiooni oli pigem vähem töötajaid, kuid seda ei saa pidada absoluutseks, sest neid ettevõtteid, kellel oli kuuest töötajast rohkem töötajaid, oli lihtsalt vähe. Seega kui panna protsentuaalsesse väärtusesse ristanalüüsilt saadud tulemused, siis on protsendid samaväärsed ning ei saa tuua otseseid seoseid või korrelatsioone.

Ettevõtte varade kasvu küsimus oli sarnaselt eelmisele „kas“ küsimus, millele ettevõtted pidid vastama kas nende ettevõtte on varad viimaste aastate jooksul kasvanud või ei. Enamusel vastanutel on ettevõtte varad viimastel aastatel kasvanud ehk vastava vastuse variandi valisid 32 ettevõtet. Ettevõtteid, kellel polnud viimaste aastate jooksul varad

kasvanud oli kuus. Seega on 84% ettevõtetest viimase aasta jooksul oma varasid kasvatanud, mis näitab, et suurem osa ettevõtetest kasvab ja areneb jõudsalt.

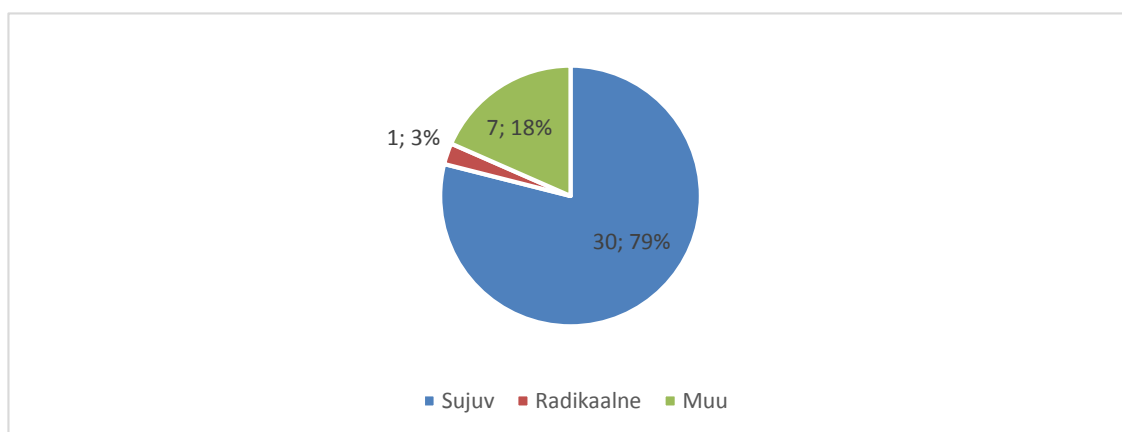
Viimase demograafilise küsimusena uuringus uuriti kas ettevõtete majanduslikud näitajad on viimaste aastate jooksul kasvanud. Kõik uuringus vastanud ettevõtted valisid vastuse variandi, et nende ettevõtete majanduslikud näitajad on tõusnud viimaste aastate jooksul. Majanduslike näitajate kasvu eelduseks antud küsimustiku valimis on ettevõtete vanus. Esimesel küsimusel küsiti ettevõtete vanust ning üle viie aasta tegutsenud ettevõtteid oli kuus. Ülejäänud valimist ehk 32 vastajat on tegutsenud vähem ning ettevõtete algus aastatel on kasv oodatav ja märgatav. Vanematel ettevõtetel majanduslikud näitajad stabiliseeruvad ning kasvavad pigem vaiksamas tempos ning ei pruugi iga aasta kasvada.

Järgmine osa uuringust keskendub innovatsiooni kasutusele ning selle kasutus viisidele ettevõtetes. Innovatsiooni küsimuste algusesse lisati töö autori poolt lühikirjeldus, mida mõeldakse innovatsiooni küsimustes. Seletuseks toodi „innovatsiooni all mõeldakse leiutise, avastuse, uue või olemasoleva teadmise uudset kasutamisi. Seega, kui olete muutnud viimase paari aasta jooksul oma toodet, teenust, protsessi või turundamise viisi, saab seda käsitleda kui innovatsiooni“. Innovatsiooni osa küsitlusest on eesmärgiga uurida kas kasutatakse innovatsiooni, kuidas seda kasutatakse ning millise eesmärgiga. Innovatsiooni osa esimeses küsimuses uuriti kas ettevõttes kasutatakse innovatsiooni (joonis 4). Vastanutest 31 on kasutanud oma ettevõttes innovatsiooni ning 29 neist kasutasid innovatsiooni viimase aasta jooksul.



Joonis 4. Innovatsiooni kasutus küsitletud ettevõtete hulgas (Autori koostatud)

Innovatsiooni puudutavast uuringu osas uuriti kas kasutatav innovatsioon on olnud pigem sujuvaks või radikaalse suunaga (joonis 5). Valimist 30 vastanut pidasid oma läbi viidud innovatsiooni pigem sujuv. Vastanutest seitse vastanutest valis vastusevariandi muu, mis on need ettevõtted, kes ei kasuta innovatsiooni. Üks vastanutest on läbi viinud oma ettevõttes pigem radikaalse innovatsiooni. Radikaalset innovatsiooni läbi teha on ettevõtetel riskantne ning see vajab harjumist ja kiire kohanemisvõimega töötajaid, mis tõttu eelistavad ettevõtted innovatsiooni läbi viia pigem väikeste sammude haaval, et üle minek oleks sujuv ning harjumisaega on töötajatel rohkem.



Joonis 5. Innovatsiooni tüüp (Autori koostatud)

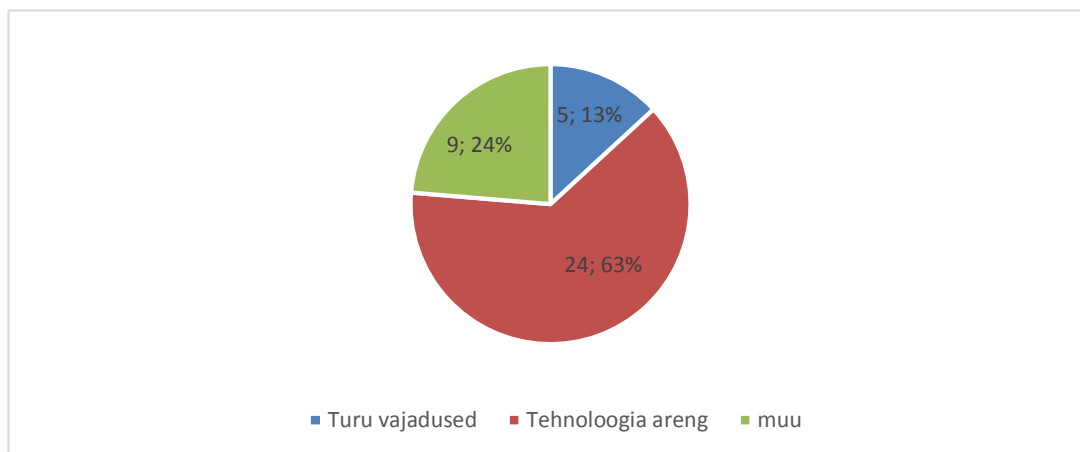
Üks vastanutest, kes kasutas radikaalset innovatsiooni, on olnud aktiivne ka toetuste taotlemises. Antud ettevõtte on taotlenud toetusi seadmete soetamiseks, turunduseks ning

kontakt reisideks. Samuti on ettevõttel kasvanud viimase aasta jooksul töötajate arv, varad ning majanduslikud näitajaid. Seega saab järeldada, et ettevõtte tegeleb aktiivselt enda arendamise ja kasvatamisega, võttes riske, mis analüüsi tulemusena on ennast ära tasunud. Kõnealune ettevõtte tegutseb puidu valdkonnas, mis oli valimi ettevõtete seas kõige populaarsem. Siiski on see ettevõtte kõige silmapaistvamalt aktiivsem oma tegevustes ning seega saab väita, et eksisteerib korrelatsioon aktiivsuse innovatsiooni ja saadud toetuste ning ettevõtte edukuse vahel.

Radikaalset innovatsiooni ei saa lugeda kindlaks edukuse võtmeks. Usas tehtud uuringus on välja toodud, et radikaalset innovatsiooni teostavatel ettevõtetel on mitmeid kordi suurem tõenäosus ebaõnnestuda. Radikaalse innovatsiooniga on võimalik teostada kannapööre, millest võib ettevõtte mitmeid kordi ja suurel kiirusel kasvada. Samuti on radikaalse innovatsiooni õnnestumiseks vaja tugevat juhtkorda, lojaalseid ja kohanemisvõimelisi töötajaid ning kindlat strateegiat, mis ei pruugi ikkagi eduks piisav olla. (Story, 2014, lk 1272, 1274) Seega saab teooria ja uurimistulemusi kõrvutades väita, et ettevõtte, kellel õnnestus radikaalne innovatsioon oma ettevõttes läbi viia, on väheste ettevõtete hulgas, kes on seda suutnud. Siiski, kuna uuringu valimis oli vähe ettevõtteid, siis ei saa tõmmata võrdus joont radikaalse innovatsiooni ja edukuse vahele. Samuti annab aimu antud ettevõtte radikaalse innovatsiooni edukusest asjaolu, et ettevõtte jääb endiselt mikroettevõtte piiridesse, seega ei saanud areng olla väga suur.

Innovatsiooni kasutamise eesmärgid olid 100% ulatuses kõigil vastanutel sama. Valimi kõik liikmed vastasid, et nad kasutavad innovatsiooni kasvamise ja arenemise eesmärgil. Innovatsioon on vahend, mida kasutatakse ettevõtte kasvatamiseks ja arendamiseks ning ettevõtte eesmärgi täitmist, mis on omanike rikkust suurendada. Ettevõttel ei ole tavaliselt ühte kindlat eesmärki või rikkuse hulka, milleni tahetakse jõuda, seega on enamasti innovatsioon pidev protsess, mida näitas joonis 4, sest enamus ettevõtetest on kasutanud innovatsiooni ka viimase aasta jooksul. Uuringus uuriti innovatsiooni stiimuleid, mis ajendasid ettevõtet innovatsiooni kasutama (joonis 4). Valiku variandid olid turu vajadused, tehnoloogia areng ning muu. Muu vastusevariandi juures oli võimalik ettevõtetel täpsustada, kuidas kahjuks ei teinud seda ükski ettevõtte. Turu vajadustest ajendatult kasutavad innovatsiooni viis ettevõtet. Tehnoloogia arengu tõttu on valinud

innovatsiooni 24 ettevõtet ning valiku vastuse muu on valinud üheksa ettevõtet. Muu vastuse variandi hulgas on tõenäoliselt seitse ettevõtet valimist, kes ei kasuta innovatsiooni, seega on korrektsem väita, et kaks ettevõtet valimist valisid innovatsiooni muudel põhjustel.

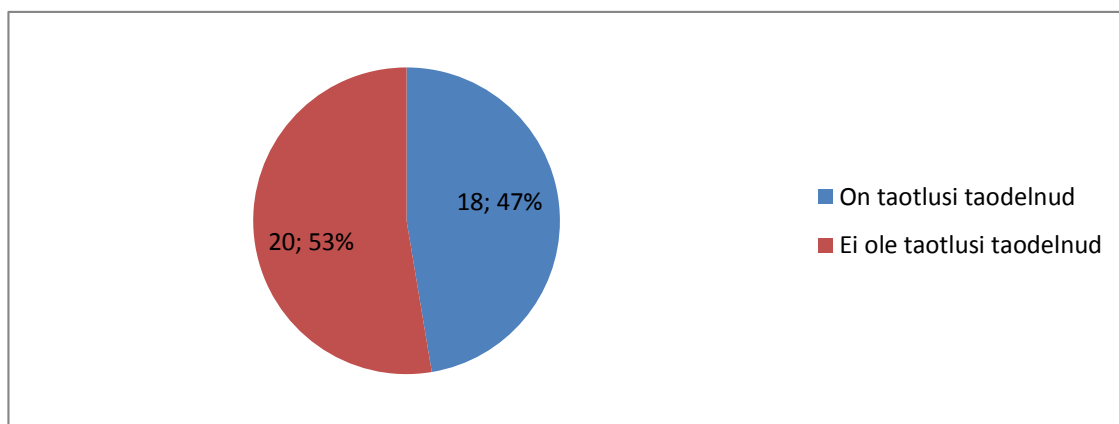


Joonis 6. Innovatsiooni stiimulid (Autori koostatud)

Uuringu tulemuste ristanalüüsina selgus, et ettevõtted, kellel on viimase aasta jooksul töötajate arv, varad ja majanduslikud näitajad kasvanud, on suuremas osas need ettevõtted, kes on viimase aasta jooksul kasutanud innovatsiooni. Ettevõtted, kellel on viimase aasta jooksul töötajate arv kasvanud on 15 ning nendest 14 on ettevõtted, kes on viimase aasta jooksul kasutanud innovatsiooni. Varade kasvu saab antud uuringu põhjal seostada samuti innovatsiooniga, sest kõik ettevõtted, kes olid viimase aasta jooksul innovatsiooni kasutanud, vastasid, et nende varad on tõusnud viimase aasta jooksul. Varade kasvuga sarnaselt vastasid kõik innovatsiooniga tegelevad ettevõtted, et nende majanduslikud näitajad on kasvanud. Innovatsiooniga tegelemise ja majanduslike näitajate tõusu vahele ei saa siiski otsest võrdusmärki tõmmata, sest ka need ettevõtted, kes ei ole kasutanud innovatsiooni viimasel aastal või kunagi, vastasid, et nende ettevõtte majanduslikud näitajad on tõusnud. Põhjalikumaks analüüsiks majandusnäitajate ja innovatsiooni vahel saaks teha juhul, kui küsimustikus oleks olnud majanduslike näitajate kasvud arvuliselt välja toodud.

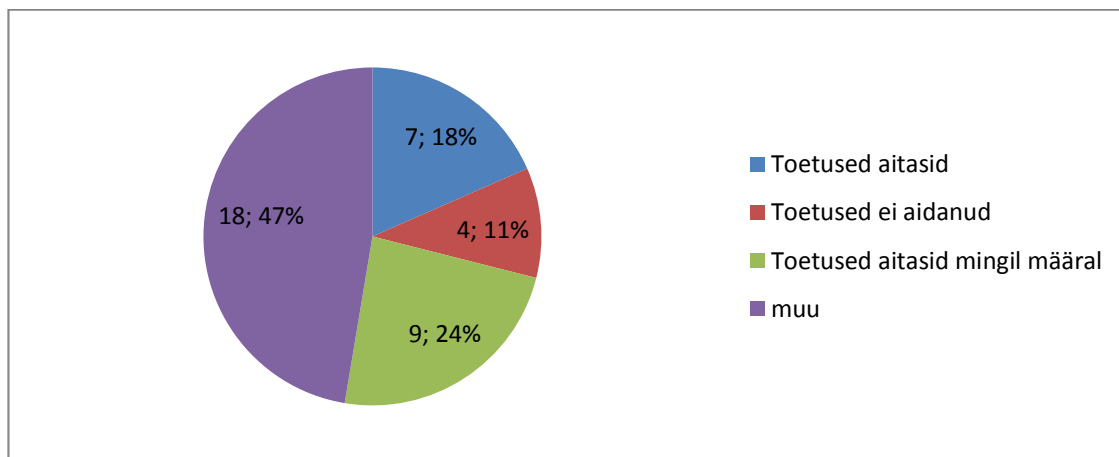
Järgmise alajaotusena käsitleti küsitluses ettevõtete taotluste kasutamist ning arvamust nende kasulikkuse kohta. Esimesena uuriti mitu ettevõtet valimi hulgast on taotlenud

taotlusi PEAKist või EASist (joonis 7). Valimi ettevõtete hulgas oli taotluste taotlemine üsna võrdne. Taotlusi ei ole taotlenud 20 ettevõtet ja taotlusi on taotletud 18 ettevõtte poolt. Lisaks uuriti küsitluses milliseid taotlusi on taotletud ja saadud. Peamiselt toodi välja taotlustest starditoetus, mida olid saanud mitmed ettevõtted. Lisaks on valimi ettevõtted saanud toetusi seadmete soetamiseks, innovatsiooni osakuteks, kontakt reiseks ja turunduseks.



Joonis 7. Taotlusi taotlenud vastanute hulk (Autori koostatud)

Lisaks uuriti küsitluses kas saadud toetus aitas ettevõttel nende seatud eesmärgi saavutada (joonis 8). Toetustest sai abi seitse ettevõtet. Toetused aitasid mingil määral üheksat ettevõtet. Muu vastuse vaiandi on valinud 18 ettevõtet, kes on tõenäoliselt need ettevõtted, kes ei ole taotlusi taotlenud. Vastusevariandile ei vastan neli ettevõtet, kellest tõenäoliselt kaks pole lisaks muu vastuse variandi ettevõtetele taotlust esitanudki. Seega on tugevas ülekaalus ettevõtted, keda aitasid saadud toetused, et läbi nende saavutada oma seatud eesmärk või jõuda sellele lähemale.



Joonis 8. Abi toetustest küsitletud ettevõtete hulgas (Autori koostatud)

Uuringu viimase osana küsiti ettevõtetelt nende arvamust võtmetähtsusega aspektide, võimalike tehtavate muutuste ja välise abi vajaduse kohta. Võtmetähtsusega aspekte ettevõttes toodi välja mitmeid. Peamiselt toodi välja eksport, hästi läbi mõeldud tooted, kindel turundusstrateegia ja üldiselt turundamine, koostöö teise firmade ja asutustega, töökus ning võimalikud saadavad toetused. Välist abi oleks ettevõtete arvates vaja tehnoloogia arendamisel, seadmete soetamisel, müügitöö arendamiseks, raamatupidamise teenuste või kursustega ning peamiselt toodi välja finants ehk rahaline abi. Suurem osa ettevõtetest ei tea mida peaks muutma, kuid välja toodi peamiselt paindlikkus ja personaalne lähenemine.

Uuringut kokkuvõttes on suurem osa valimist noored firmad, kes on tegutsenud kuni viis aastat. Valdkondi oli valimi hulgas palju, kuid peamiselt tegelevad Pärnumaa tootmisettevõtted puidu valdkonnas. Suuremal osal valimist on ettevõttes 0-1 töötajat ning töötajate arv ei ole kasvanud viimaste aastate jooksul. Valimi ettevõtete varad ja majanduslikud näitajad on suuremal hulgal ettevõtetel viimastel aastatel tõusnud. Innovatsiooni kasutab samuti suurem osa ettevõtetest ning on innovatsiooni kasutanud ka viimase aasta jooksul. Innovatsiooni viiakse läbi pigem sujuvalt ning seda kasutatakse kasvamise ja arenemise eesmärgil. Peamiseks innovatsiooni vedavaks jõuks on ettevõtete seas tehnoloogia areng. Taotlusi on esitanud peaaegu pool valimi ettevõtetest, mille hulgas on mitmeid erinevaid toetusi. Ettevõtted, kes on taotlusi saanud arvasid, et neid on

saadud toetus aidanud täies mahus või mõningal määral. Võtmetähtsusega aspektidest toodi mitmeid tegureid välja ning nende jaoks välist abi oleks vaja peamiselt rahaliste toetuste näol.

2.3. Järeldused ning ettepanekud Pärnumaa tööstusvaldkonna mikroettevõtetele ja PEAKile

Uuringu tulemusena selgus, et suur osa Pärnumaa tootmisvaldkonna ettevõtetest kasutab innovatsiooni. Peamiselt on see kasutusel kasvamise ja arenemise eesmärgil, seega aitab innovatsioon oma eesmärkideni paremini jõuda. Innovatsiooni peamiseks stiimuliks toodi välja tehnoloogia areng, mis võimaldab ettevõtetel luua uuri tooteid või teenuseid, parandada olemasolevaid või kombineerida oma tooted ja teenused vastavalt muutunud turu vajadustele. Seega peavad ettevõtted innovatsiooni vajalikuks komponendiks ettevõtte kasvule ja arendamisele kaasa aitamiseks. Mitmed küsitletud ettevõtted pidasid innovatsiooni parimaks võimaluseks oma eesmärkideni jõudmiseks. Lisaks on võimalik mikroettevõtetel kasvada mikroettevõtte piiridest välja suuremaks ning seeläbi suurendada omanike rikkust.

Toetusi on taotlenud umbes pooled küsitletud ettevõtetest. Mitmed ettevõtted arvasid, et toetused on neid aidanud täies mahus või mingil määral. Peamiselt olid valmi ettevõtted taotlenud starditoetust, turunduse, kontakt reise ning seadmete soetamiseks rahalist abi. Peamiselt leidsid ettevõtted, et neil oleks lisaks vaja välist abi tehnoloogia arendamise, seadmete soetamise, turunduse, raamatupidamise ning finantsilist abi. Uuringust võib järeldada, et ettevõtted on saadud toetustega rahul, kuid vajaksid välist abi ka muudes valdkondades. Lisaks saab järeldada, et toetused on seotud innovatsiooniga, sest mitmed valimi ettevõtted on saanud toetusi nii ettevõtte alustamiseks, kus tegeletakse innovatsiooniga kui ka lisa toetusi, et jätkata oma ettevõtte tegevusega, seega ka innovatsiooniga.

Ettevõtted ei osanud uuringus välja tuua probleemseid kohti, mida peaks muutma. Ainsana toodi välja personaalne lähenemine, mida oodati toetust pakkuvate asutustelt. Personaalselt lähenedes saaksid kõik ettevõtted neile vajalikku ja kõike rohkem kasu toovat nõu ning toetusi. Mitmed ettevõtted mainisid, et neil puuduvad vastavad ajalised

ressursid, et ennast kurssi viia toetuste nõuete ning muu sellega seonduvaga. Seega saaks PEAK ja EAS aidata rohkem ettevõtteid, kui nad läheneksid neile personaalsemalt. Samuti toodi välja paindlikkus, mida ootavad ettevõtted koostöö partneritelt, toetust jagavatelt asutustelt ning ise endalt. Paindlikkust peeti oluliseks, kuna sellisel viisil sujub koostöö erinevate ettevõtete, asutuste ja klientide vahel paremini, soodsamalt ning sellisel viisil võidavad kõik asjaosalised.

Uuringu tulemustes üllatas kõige rohkem ettevõtete rahulolu saadud toetustega. Mitmetes teadusuuringutes on uuritud ning lähtutud arvamusest, et toetusi jagavad asutused ei aita suurel määral mitmetel põhjustel, peamiselt on välja toodud mööda rääkimine ning erinevate definitsioonide omamine. Seega uuringu valimi kohaselt on Eestis süsteem toimiv ning juhul, kui ettevõtte saab toetust, on see neid aidanud kas täies mahus või mõningal määral. Millest saab omakorda järeldada, et ettevõtted on rahul ning suudavad oma eesmärged täita. Lisaks üllatas uuringu tulemustes ettevõtete järjepidevus innovatsiooni kasutamises. Enamik ettevõtetest, kes on kasutanud innovatsiooni, on seda teinud ka viimasel aastal. Seega on innovatsioon nende ettevõttele andnud tulemusi ning on aspekt, mida peaksid toetust jagavad asutused toetama, et aidata mikroettevõtetel kasvada ja areneda, see läbi luues uusi töökohta ning kasvatades Eesti majandust.

Uuringu tulemusi teooriaga kõrvutades ei koorunud uuringus midagi uut välja ning pigem kinnitas teooriat. Erinevuseks uuringu tulemuste ja teooria vahel on see, et teoorias on välja toodud rohkem arengu tegureid ning võimalikke viise, kuidas edu saavutada. Uuringus osalenud ettevõtete seas olid vastused pigem sarnased ning mitmeid erinevaid versiooni, mis teoorias on välja toodud, antud uuringus välja ei tulnud. Siiski ei ole tulemused absoluutsed, sest uuringu valimi hulk on liiga väike, et lükata ümber teoorias pakutud arenemise viise. Seega saab väita, et teooria ja uuringu tulemused kinnitavad üksteist.

Autori arvates näitavad uuringu tulemused, et innovatsioon on võimas vahend, mis aitab ettevõtetel jõuda kiiremini ja kaugemale oma eesmärkideni. Ettevõtte edutegureid on mitmeid, mis määravad ettevõtte positsiooni ja arengu kauguse, kuid kui sihitakse kaugemale ja kõrgemale, siis tasuks kasutada kõigele lisaks või muude teguritega kombineerides innovatsiooni. Toetusi jagavad asutused peaksid innovatsiooni toetama

igal võimalikul viisil ning koostöös firmadega suudetaks tõenäoliselt tulevikus kaugemale kui omal jõul.

Ettepanekutest ettevõtjatele on peamine kaasata mitmeid tegureid oma ettevõtte arendamiseks ja eesmärkideni jõudmiseks. Teoorias on välja toodud mitmete teguri koostöö, strateegiate kasutamine, inimeste vahelist koostöö ja suhted, tehnoloogia ning tihti taandub ettevõtte ja innovatsiooni edukus ettevõtja isikuomadusteni. Läbi viidud uuringust selgus, et 31 ettevõtet 38sast kasutab innovatsiooni ning kõik valimis olevad ettevõtted on majanduslikke näitajaid kasvatanud viimastel aastatel. Lisaks töid ettevõtted uuringus välja mitmeid võtme tegureid, mis kinnitasid teooriat. Seega võib teooria ja uuringu tulemuste analüüsimisel teha ettepanek kasutada rohkem koostööd, strateegiaid ning toetusi oma ettevõttes innovatsiooni teostamiseks ja toetamiseks. Lisaks saaksid ettevõtjad oma ettevõtete tegevuse edendamiseks toetamiseks viia ennast kurssi PEAKi poolt pakutavate toetuste ja nende tingimustega. See võimaldaks ettevõtetel vajadusel kasutada välist abi ning teha koostööd toetusasutusega.

Ettepanekuid ja soovitusi PEAKile tegid ettevõtjad uuringus, milles toodi peamiselt välja, et ettevõtjad eelistaksid personaalsemat lähenemist toetus asutuste poolt. Ettevõtted ei ole tihti kursis toetus võimalustega ning nende tingimustega, seega võib tekkida info lünk, mille ühes otsas on ettevõtte, kes vajaks abi ning teisel pool toetus asutus, kellel oleks võimalus pakkuda abi, kuid nad ei leia teed üksteiseni. Seega saaks PEAK teha laialdasem kampaania info levitamiseks ning läheneda ettevõtetele pigem personaalselt, et välja selgitada ettevõtte konkreetsed vajadused ning kitsaskohad, kus oleks ettevõttel abi vaja.

Lisaettepanekuna PEAKile toodi ettevõtete poolt välja paindlikkus. Selle all peeti silmas võimalusi läheneda probleemidelt vajaliku nurga alt. Ettevõtete probleemid on erinevad ning võib juhtuda, et abi saamiseks ei klapi vähemal või suuremal määral toetuste tingimused. Lisaks tundsid ettevõtted puudust erisoovide lähenemise puhul, kus oleks vaja paindlikumat lähenemist. Samuti saaks PEAK pakkuda paindlikumat konsulteerimist telefonitsi või *Skype-i* kasutades, et jõuda suuremal hulgal ettevõtteni, kes ei saa tulla kontoris kohale või on abi vaja kiireloomuliste küsimuste lahendamiseks.

Kokkuvõtlikult järeldustest kasutavad Pärnumaa tootmisvaldkonna ettevõtted innovatsiooni, mille eesmärk on ettevõtet arendada ja kasvatada. Toetusi on taotlenud pooled valmi ettevõtted ning on arvamusel, et taotlused aitasid täies mahus või mingil määral nende eesmärki täita. Soovitused ettevõtetele on kasutada mitmeid teoorias ning ettevõtete poolt välja toodud võtmetegureid oma ettevõtte innovaatilistes tegevustes, mille tulemusena on ettevõtte potentsiaalselt tugevam ja sihikindlam. Ettevõtted on toetustega üldiselt rahul, kuid tõid ettepanekutena PEAKile välja peamiselt personaalse lähenemise ning paindlikkuse. Personaalse lähenemise ja paindlikkuse tulemusena saaksid ettevõtted teha tihedamat ning tulemuslikumat koostööd, püüeldes koos ühise eesmärgi poole.

KOKKUVÕTE

Mikroettevõtted moodustavad suure osa tänapäeva ettevõtlus maastikul. Mikroettevõtteks nimetatakse ettevõtet, kus töötab 10 või vähem inimest. Oluliseks näitajaks on aasta käive või aastabilansi kogumaht, mis ei tohiks ületada kaks miljonit eurot. Mikroettevõtete kasvuks ning arenemiseks on mitmeid viise. Paljud uuringud on otsinud võtme tegureid ja aspekte, mis annaks tõuke mikroettevõtete arengule. Uuringu tulemustena on välja toodud ettevõtja ja juhtide iseloomu omadused, motivatsiooni tase, võimalikud koostööpartnerid ja kooperatsioonis eksisteerimise viisid ning strateegiad. Peamine uuringutest selgunud tegur, mis uuringute tulemusena on võtme tähtsusega on innovatsioon.

Innovatsioon on võtme tähtsusega mitte ainult riikide majanduskasvu jaoks vaid ka riikide konkurentsi võime säilitamise või kasvatamise jaoks globaalsel turul. Innovatsioon võimaldab ettevõtetel ennast kasvatada, siseneda globaalsetele turgudele ning pakkuda järjest rohkematele inimestele töökohta. Innovatsiooni definitsioon on leiutise, avastuse, uue või olemasoleva teadmise uudne kasutamine majanduslikus protsessis. Iga aastaselt läbi viidavas uuringus „Innobaromeeter“ on toodud välja statistikat, milles on selgelt näha, et innovatsioon on põhiline faktor, mis aitab mikroettevõtetel kasvuks ja areneda. Innovatsiooni tekkeks on palju võimalusi, kasutades mitmete aspektide koostööd, strateegiaid, inimeste vahelist koostööd ja suhteid, tehnoloogiat ning tihti taandub ettevõtte innovatsiooni edukus ettevõtja isikuomadusteni.

Kõikide riikide huvides on oma majandust toetada ning kasvatada. Selle teostamiseks on enamikes riikides välja töötatud toetus süsteemid ja meetmed. Enamus toetusi on suunatud mikro- ja väikeettevõtetele, et nende kasvu ja arengut soodustada ning aidata kaasa igal võimalikul viisil. Innovatsioon on mikroettevõtetele üks kõige edukamaid viise, kuidas seda teha. Euroopas proovitakse paljude erinevate meetodiga mikroettevõtete probleemidele lahendusi ja abi pakkuda. Paika on pandud ettevõtjate elu lihtsustavad seadused ja piirangud, mis kehtivad kõikidele Euroopa riikidele. Samuti on läbi viidud mitmeid uuringuid, et leida põhilisi probleeme, et suunata oma toetused nendesse kohtadesse, kus neid reaalselt vaja on. Toetuste jaoks on loodud mitmeid

struktuuri fonde, millel on igaühel oma kindel eesmärk ja kindlad reeglid toetuse saajatele.

Eestis on mikroettevõtete arendamiseks loodud mitmeid toetusi, mis aitaks ettevõtetel areneda, kasvada, innovatsiooniga tegeleda või selle mahtu suurendada ning globaalsele turule minna. Toetuste hulk on üsna väike, kuid neid toetusi kasutatakse palju ning mitmed ettevõtted on alustanud oma edukuse teekonda toetuste abil. Pärnus jagab toetusi PEAK, kellel on hetkel 5 peamist arengule suunatud toetust, mis on starditoetus alustavale ettevõtetele, kasvutoetus kiiresti arenevale ettevõtetele, innovatsiooni osak ettevõtete ja teadusasutuste koostöö soodustamiseks, tehnoloogia investeeringu toetus ja toote arendus toetus. Toetused on suunatud võimalike probleemide lahendamisele, et Eesti ja Pärnu ettevõttes suudaksid areneda ja läbi lüüa ka globaalsetel turgudel.

Uuringu tulemusena selgus, et suur osa Pärnumaa tootmisvaldkonna ettevõtetest kasutab innovatsiooni. Peamiselt on see kasutusel kasvamise ja arenemise eesmärgil, seega aitab innovatsioon oma eesmärkideni paremini jõuda. Innovatsiooni peamiseks stiimuliks toodi välja tehnoloogia areng, mis võimaldab ettevõtetel luua uusi tooteid või teenuseid, parandada olemasolevaid või kombineerida oma tooted ja teenused vastavalt muutunud turu vajadustele. Seega peavad ettevõtted innovatsiooni vajalikuks komponendiks ettevõtte kasvule ja arendamisele kaasa aitamiseks.

Teooriat ja uuringu tulemusi analüüsid tehti järeldusi ja soovitusi ettevõtetele. Ettevõtetele peamised ettepanekud ja soovitused on kasutada rohkem koostööd, strateegiaid ning toetusi oma ettevõttes innovatsiooni teostamiseks ja toetamiseks. Lisaks saaksid ettevõtjad oma ettevõtte tegevuse edendamiseks toetamiseks viia ennast kurssi PEAKi poolt pakutavate toetuste ja nende tingimustega. See võimaldaks ettevõtetel vajadusel kasutada välist abi ning teha koostööd toetust jagavate asutusega.

Ettepanekud ja soovitused PEAKile on läheneda ettevõtetele personaalsemalt ning olla paindlikumad. PEAK saaks teha laialdasema kampaania info levitamiseks ning läheneda ettevõtetele pigem personaalselt, et välja selgitada ettevõtte konkreetsed vajadused ning kitsaskohad, kus oleks ettevõttel abi vaja. Sellisel viisil võidaksid koostöös nii ettevõtted

kui ka toetust jagavad asutused, kelle mõlema eesmärk on kasvatada ettevõtteid, mille läbi saab Eesti majandus kasvada ning üldist elu olu ja rahulolu tõsta.

VIIDATUD ALLIKAD

1. Ajalugu. 21.02.2016. [<http://www.peak.ee/peak/ajalugu/>]
2. **Banno, M, Piscitello, L, Amorim Varum, C.** The Impact of Public Support on SMEs' Outward FDI: Evidence from Italy. 01.2014. Journal of Small Business Management, Volume 52, Issue 1, Pages 22-38. DOI: 10.1111/jsbm.12029
3. **Branzei, O, Vertinsky, I.** Strategic pathways to product innovation capabilities in SMEs. 01.2006. Journal of Business Venturing. Volume 21, Issue 1, January 2006, Pages 75–105. doi:10.1016/j.jbusvent.2004.10.002
4. Business-friendly environment. 20.02.2016. [http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/index_en.htm]
5. **Ceci, F, Iubatti, D.** Personal relationships and innovation diffusion in SME networks: A content analysis approach. 04.2012. Research Policy Volume 41, Issue 3, Pages 565–579. doi:10.1016/j.respol.2011.10.003
6. **Deschryvere, M.** R&D, firm growth and the role of innovation persistence: an analysis of Finnish SMEs and large firms. 12.2014. Small business economics, 43 4, p767-p785, 19p. doi:10.1016/j.respol.2011.10.003
7. **Doh, S, Kim, B.** Government support for SME innovations in the regional industries: The case of government financial support program in South Korea. 11.2014. Research policy, 43 9, p1557-p1569, 13p. doi:10.1016/j.respol.2014.05.001
8. **Dzemydaitė, G, Dzemyda, I, Galinienė, B.** The Efficiency of Regional Innovation Systems in New Member States of the European Union: A Nonparametric DEA Approach. 02.2016. Economics & Business. Vol. 28, p83-89. 7p. doi:10.1016/j.respol.2014.05.001
9. Entrepreneurship and small and medium-sized enterprises (SMEs). 20.02.2016. [<http://ec.europa.eu/growth/smes/>]
10. Ettevõtluse arendamise sihtasutus. 21.02.2016. [<http://www.eas.ee/eas/>]
11. European commission. Innobarometer 2015- the innovation trends at EU enterprises. 09.2015. [http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/innobarometer/index_en.htm]

12. European commission. Accounting for small enterprises - Recommendations and good practices. 30.11.2008. [http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=8382]
13. **Goedhuys, M, Veugelers, R.** Innovation strategies, process and product innovations and growth: Firm-level evidence from Brazil. 12.2012. Structural Change and Economic Dynamics Volume 23, Issue 4, Pages 516–529. doi:10.1016/j.strueco.2011.01.004
14. Green action plan. 20.02.2016. [http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/green-action-plan/index_en.htm]
15. Innovatsiooniosakust. 21.02.2016. [http://www.lvrkk.ee/kristiina/piret/ettevotlus/easi_toetused.html]
16. **Jun, S-P, Seo, J, H, Son, J-K.** A study of the SME Technology Roadmapping Program to strengthen the R&D planning capability of Korean SMEs. 06.2013. Technological Forecasting and Social Change Volume 80, Issue 5, Pages 1002–1014. doi:10.1016/j.techfore.2012.10.022
17. **Kalinc, I, Forza, C.** Rapid internationalization of traditional SMEs: Between gradualist models and born globals. 08.2012. International Business Review, Volume 21, Issue 4, Pages 694–707. doi:10.1016/j.ibusrev.2011.08.002
18. **Kalvet, T, Kattel, R, Küünarpuu, K, Vaarik, D, Rahnu, K, Ojamets, E.** Innovatsioon ja Eesti arvamusliidrid. Eeluuring riikliku innovatsiooniteadlikkuse programmi sihtrühmade relevantsete vajaduste leidmiseks. 04.2005. [http://praxis.ee/fileadmin/tarmo/Toimetised/Toimetised_24_2005_01.pdf]
19. **Lee, N.** What holds back high-growth firms? Evidence from UK SMEs. 06.2014. Small Business Economics. Volume 43, Issue 1, Pages 183-195. DOI: 10.1007/s11187-013-9525-5
20. **Lee, Y, Shin, J, Park, Y.** The changing pattern of SME's innovativeness through business model globalization. 06.2012. Technological Forecasting and Social Change Volume 79, Issue 5, Pages 832–842. doi:10.1016/j.techfore.2011.10.008
21. **Marcati, A, Guido, G, Peluso, A, M.** The role of SME entrepreneurs' innovativeness and personality in the adoption of innovations. 05.06.2008. Research Policy, Volume 37, Issue 9, Pages 1579–1590 doi:10.1016/j.respol.2008.06.004

22. **Mason, M, C, Pauluzzo, R.** SMEs: The Path towards International Success. 2009. Oxford Journal, Vol. 8 Issue 1, p151-167. 17p. [http://eds.a.ebscohost.com.ezproxy.utlib.ee/eds/pdfviewer/pdfviewer?sid=4c854376-2174-4fca-9e37-f5ff2530ebc4%40sessionmgr4005&vid=1&hid=4213]
23. **Massa, S, Testa, S.** Innovation and SMEs: Misaligned perspectives and goals among entrepreneurs, academics, and policy makers. 07.2008. Technovation Volume 28, Issue 7, Pages 393–407. doi:10.1016/j.technovation.2008.01.002
24. **Moen, O, Heggeseth, A, G, Lome, O.** 01.04.2016. The Positive Effect of Motivation and International Orientation on SME Growth. Journal of Small Business Management. Volume 54, Issue 2, Pages 659-678. DOI: 10.1111/jsbm.12163
25. **Nestor, R.** Ettevõtete majandusnäitajad. 25.07.2015. [http://www.stat.ee/78415/?highlight=mikroettev%C3%B5tted]
26. **Radas, S, Božic, L.** The antecedents of SME innovativeness in an emerging transition economy. 12.2008. Technovation, Volume 29, Issues 6–7, June–July 2009, Pages 438–450 doi:10.1016/j.technovation.2008.12.002
27. **Resele, L.** Impact of the national innovation system on innovation. 09.2015. Journal of Business Management. Issue 9, p97-106. 10p. doi:10.1016/j.technovation.2008.12.002
28. SME regional policies. 21.02.2016. [http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/regional-policies/index_en.htm]
29. **Soh, P.** The role of networking alliances in information acquisition and its implications for new product performance. 11.2003. Journal of Business Venturing Volume 18, Issue 6, Pages 727–744. doi:10.1016/S0883-9026(03)00026-0
30. **Sok, P, Cass, A, Sok, K, M.** Achieving superior SME performance: Overarching role of marketing, innovation, and learning capabilities. 08.2013. Australasian Marketing Journal Volume 21, Issue 3, Pages 161–167. doi:10.1016/j.ausmj.2013.04.001
31. **Sok, P, Cass, A.** Achieving superior innovation-based performance outcomes in SMEs through innovation resource–capability complementarity. 11.2011.

Industrial Marketing Management Volume 40, Issue 8, Pages 1285–1293.
doi:10.1016/j.indmarman.2011.10.007

32. Stardi- ja kasvutoetus. 21.02.2016.
[http://www.lvrkk.ee/kristiina/piret/ettevotlus/easi_toetused.html]
33. Story, V, M, Daniels, K, Zolkiewski, J, Dainty, A. The barriers and consequences of radical innovations: Introduction to the issue. 11.2014. Industrial Marketing Management, Volume 43, Issue 8, November 2014, Pages 1271–1277.
doi:10.1016/j.indmarman.2014.09.001
34. Tehnoloogiainvesteeringute toetus. 22.02.2016.
[http://www.lvrkk.ee/kristiina/piret/ettevotlus/easi_toetused.html]
35. Thurik, R, Wennekers, S. Entrepreneurship, small business and economic growth. 2004. Journal of Small Business and Enterprise Development, Vol. 11 Iss 1 pp. 140 – 149. <http://dx.doi.org/10.1108/14626000410519173>
36. Toetused ettevõtjatele. 21.02.2016. [<http://www.peak.ee/ettevotjale/toetused-ettevotjale/>]
37. Tomlinson, P, R, Fai, F, M. The nature of SME co-operation and innovation: A multi-scalar and multi-dimensional analysis. 14.08.2012. International Journal of Production Economics January 2013 141(1):316-326.
doi:10.1016/j.ijpe.2012.08.012
38. Tootearenduse toetus. 22.02.2016.
[http://www.lvrkk.ee/kristiina/piret/ettevotlus/easi_toetused.html]
39. Triguero, A, Corcoles, D, Cuerva, M. Persistence of innovation and firm's growth: evidence from a panel of SME and large Spanish manufacturing firms. 12.2014. Small Business Economics, Vol. 43 Issue 4, p787-804. 18p.
doi:10.1016/j.ijpe.2012.08.012
40. Urban, P. SMEs growth and human capital investments. 12.2015. Studia Universitatis Babes-Bolyai, Negotia. Vol. 60 Issue 4, p5-22. 18p.
[<http://eds.a.ebscohost.com.ezproxy.utlib.ee/eds/detail/detail?sid=8df83b93-cbc0-44f2-9268-9bb720467dbc%40sessionmgr4002&vid=0&hid=4213&bdata=JnNpdGU9ZWRzLWxpdmU%3d&preview=false#AN=112762486&db=e5h>]

- 41. Wakkee, I, Van Der Veen, M, Eurlings, W.** Effective Growth Paths for SMEs. 14.09.2015. Journal of Entrepreneurship, Volume 24, Issue 2, Pages 169-185. DOI: 10.1177/0971355715586894
- 42. Vicari, V.** SME taxation in Europe. 04.2015. doi: 10.2769/027673
- 43. Villa, A, Bruno, G.** Promoting SME cooperative aggregations: main criteria and contractual models. 20.07.2013. International Journal of Production Research, Vol. 51, Nos. 23–24, p 7439–7447. [http://eds.b.ebscohost.com.ezproxy.utlib.ee/eds/pdfviewer/pdfviewer?sid=77585f7e-48b9-4c88-8331-3258b81d5329%40sessionmgr107&vid=1&hid=117]
- 44. VKE** defintitsioon. 20.02.2016. [http://www.evea.ee/index.php/vaikeettevotlusest-2/vke-definitisioon]
- 45. Voigt, P, Moncada-Paternò-Castello, P.** Can fast growing R&D-intensive SMEs affect the economic structure of the EU economy?: A Projection to the year 2020. 2012. Eurasian Business Review, Vol. 2 Issue 2, p96-128. 33p. [http://eds.b.ebscohost.com.ezproxy.utlib.ee/eds/pdfviewer/pdfviewer?sid=690e4564-45fe-4e24-afe4-80f85c8b7c01%40sessionmgr106&vid=1&hid=117]

Lisa 1. Uuringu küsitluse küsimused

- 1) Kui kaua on Teie ettevõtte tegutsenud?
- 2) Millises valdkonnas tegutseb Teie ettevõtte?
- 3) Kui palju on Teie ettevõttes töötajaid?
- 4) Kas Teie ettevõtte töötajate arv on viimastel aastatel kasvanud?
- 5) Kas Teie ettevõtte varad on viimastel aastatel kasvanud?
- 6) Kas Teie ettevõtte majanduslikud näitajad on viimastel aastatel kasvanud?

Järgnevad küsimused puudutavad innovatsiooni. Innovatsiooni all mõeldakse leiutise, avastuse, uue või olemasoleva teadmise uudset kasutamisi. Seega, kui olete muutnud viimase paari aasta jooksul oma toodet, teenust, protsesse või turundamise viise, saab seda käsitleda kui innovatsiooni.

- 7) Kas Teie ettevõttes kasutatakse innovatsiooni (toote, protsessi, turunduse jms)?
- 8) Kas Teie ettevõttes on kasutatud innovatsiooni viimase aasta jooksul?
- 9) Kas kasutatav innovatsioon on pigem sujuv või radikaalne?
- 10) Kas Teie ettevõttes kasutatakse innovatsiooni ettevõtte kasvatamise ja arendamise eesmärgil?
- 11) Mis on Teie ettevõttes olnud peamine „vedav jõud“ innovatsiooniks?
- 12) Kas olete taotlenud toetusi (EAS, PEAK)? Millised toetusi ja mis eesmärgil?
- 13) Kas saadud toetused aitasid Teil jõuda oma eesmärgini?
- 14) Milline on olnud Teie arvates ettevõtte võtmetähtsusega aspekt, mis on aidanud Teie ettevõttel kasvada ja areneda?
- 15) Millised on Teie arvates Teie ettevõttes probleemsed kohad ning mille lahendamiseks oleks vaja välist abi?
- 16) Mida peaks Teie arvamusele ettevõtte toetussüsteemis muutma?

SUMMARY

INNOVATION SUPPORTING ASPECTS AMONG PÄRNU'S PRODUCTION FIELD MICRO COMPANIES

Karolin Braun

Micro companies form a big part of today's economic system. Companies are defined by their size. Micro companies have staff about 10 members or under. An important indicator for companies is the turnover and total balance sheet that has to stay under 2 million euros. There are a lot of ways that micro companies can develop and advance. There are a lot of studies that are searching key factors for helping companies to develop. These studies have shown that entrepreneurs and leaders character, lever of motivation, possible cooperation partners, cooperation ways and strategies are the most common factors. The prime key factor that studies have shown is innovation.

Innovation is the key for not only countries economic growth but also for maintaining competitive ability or general growth in the global market. Innovation allows companies to grow, enter global markets and supply more and more jobs for people. The annual global study „Innobaromeeter“ has collected statistics and the results show clearly that innovation is the main factor which helps companies evolve. There are a lot of possibilities creating innovation, using cooperation or combination of different factors, strategies, cooperation between people and relationships, technology and sometimes the key factor is the company owners personality.

In all countries interests it is to support and advance their economy. In order to do that countries have developed many systems and measures. Most of grants are directed to micro and small businesses to help them grow in every possible way whereas innovation is one of the most effective ways. Europe is attempting to offer the support that micro companies need. There are regulations and restrictions that apply to all Europe countries. In addition, lots of studies have been made targeting the support measures to the right places where they are most needed. There are many structural funds created and all of them serve a firm purpose and rules for applying.

In Estonia there are many support measures created to help companies develop, engage with innovation, grow their scope of innovation or invade the global market. The quantity of support measures is small but these support measures have helped many companies to start their successful journey. In Pärnu there is Pärnumaa entrepreneurship development centre (PEAK) that is liable for distributing the support measures. There are 5 support measures at this moment which are: support for starting business, growth support for fast developing companies, innovation shares for encouraging companies and science facilities to engage, financial support to buy necessary technology and product development support. All of the support measures are directed to solving possible problems in Estonia so that Pärnu companies could develop and enter to the global markets.

The studies results demonstrated that a big part of Pärnumaa production companies is using innovation. It is mainly used to expand and develop which shows that innovation helps companies to reach their goals. It was pointed out that the main incentive of innovation is technological development that helps companies to create new products or services, to improve existing ones or to combine their products and services according to the changing market. In conclusion, many companies feel that innovation is a necessary part of companies growth and development.

Analyzing theoretical part and the study conclusions, some suggestions were made for companies. The main suggestions for companies are: to use more cooperation, strategies and support measures to create and support innovation. In addition, the companies should keep themselves informed about the support measures and necessary requirements that PEAK offers. It would help companies to use external help and to cooperate with facilities that offer support measures.

There were proposals and suggestions made for PEAK that they should approach companies in a more flexible way. PEAK should do a wide campaign for information distribution. PEAK should approach companies in a more personal manner to find out the most crucial problems that the company needs help for. Company's all parties would benefit from the cooperation to strive their goals for growth, which will lead to general economic and contentment growth.

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina, Karolin braun

1. annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose „Innovatsiooni toetavad tegurid Pärnumaa tööstusvaldkonna mikroettevõtete hulgas“ ,

mille juhendaja on Raigo Ernits

1.1. reprodutseerimiseks säilitamise ja üldsusele kättesaadavaks tegemise eesmärgil, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace-is lisamise eesmärgil kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;

1.2. üldsusele kättesaadavaks tegemiseks Tartu Ülikooli veebikeskkonna kaudu, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace'i kaudu kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni.

2. olen teadlik, et punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.

3. kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest tulenevaid õigusi.

Pärnus, **18.05.2016**